MY FIRST CASE TRAINING

ALD/MFC/V9/Maret/
2023

Tata Tertib & Peraturan Training Virtual

1. Peserta **WAJIB DAFTAR** melalui **PRUForce/link registrasi. Dan sebelum Training dimulai, Peserta WAJIB absen manual kehadiran**
2. Training akan dimulai sesuai jadwal, dan **TOLERANSI KETERLAMBATAN** peserta **MAKSIMAL 40 MENIT**
3. Bagi Peserta yang **TERLAMBAT,** Segera Mengikuti **Jadwal Training Berikutnya** *(Jadwal Dapat Dilihat Melalui Aplikasi Pruforce)*
4. **K**ode **CHECK-IN dan CHECK-OUT HANYA diberikan saat Training berlangsung oleh Trainer/Co-Trainer** yang bertugas di dalam sesi kelas Training
5. **HANYA PESERTA YANG HADIR yang BERHAK MENDAPATKAN KODE CHECK-IN DAN KODE CHECK-OUT**
6. Peserta yang melakukan proses **Check-in dan Check-out TANPA KEHADIRAN (peserta FIKTIF), maka dianggap melakukan PELANGGARAN PER**ATURAN TRAINING, sehingga **Peserta ybs** akan **menerima konsekuensi atas pelanggaran tersebut**
7. Peserta **WAJIB menggunakan Akun Zoom masing-masing** (Jika adanya Nonton/training bersama, WAJIB setiap peserta masuk/join Akun zoom masing-masing)
8. Peserta Training dianggap HADIR jika **Peserta mengikuti dari awal hingga akhir dalam zoom/webinar training** (sesuai data kehadiran dalam zoom/webinar)

Yuk, dukung Prudential Indonesia untuk senantiasa mengedepankan kepentingan Nasabah/Calon Nasabah, tentunya dengan mengutamakan tata kelola perusahaan serta etika bisnis yang baik!

Pastikan kamu memperhatikan beberapa hal berikut ya!

1. Jelaskan seluruh informasi produk secara transparant kepada calon pemegang polis. Pastikan kamu menjelaskan manfaat, fitur, biaya dan risiko produk asuransi yang akan dibeli, dan pastikan produk yang diinginkan sesuai dengan tujuan, profil risiko, kebutuhan dan kemampuan finansial calon pemegang polis.

2. Pahami dengan baik produk yang akan kamu tawarkan ke calon pemegang polis; gunakan brosur pemasaran, ringkasan informasi produk dan layanan versi umum dan personal produk yang diterbitkan secara resmi oleh perusahaan dan telah tercatat di OJK.

3. Ikuti semua training terkait cara menjual yang baik, produk asuransi terbaru dan training lainnya yang kamu perlukan agar senantiasa memiliki pengetahuan produk yang mumpuni sebagai Tenaga Pemasar professional.

4. Merekrut Tenaga Pemasar berkualitas sesuai kriteria Prudential Indonesia dan tidak memasarkan produk secara berjenjang tanpa memperhatikan kebutuhan perlindungan asuransi dan kemampuan finansial calon pemegang polis.

Himbauan OJK: S-15/NB.211/2022

MY FIRST CASE

Mengganti “Nama Anda Dengan Format (Nama / Kode Agent / Kode Age

(contoh : *Yasmin Nahla* / 00002345 / JKT1)

KODE CHECK IN :

123456

Disclaimer

- Presentasi ini dipersiapkan oleh PT Prudential Life Assurance Indonesia (PLAI) dan Prudential Syaria Life Assurance Indonesia (PSLAI) sebagai informasi kepada para Tenaga Pemasar dan staff Prudential Indonesia dalam hal *training*.
- Informasi ini hanya dipergunakan untuk kepentingan internal dan tidak untuk kepentingan presentasi penjualan.
- Informasi ini sifatnya tidak detail, Anda tetap harus mengacu kepada Polis.
- Informasi pada slide persentasi ini dibuat sesuai dengan spesifikasi produk.
- Tenaga Pemasar dilarang membuat materi training maupun materi pemasaran sendiri tanpa persetujuan Perusahaan. Tenaga pemasar hanya dapat melakukan pemasaran produk dalam wilayah indonesia"

A Approval

Seluruh materi *training*, brosur, *flyer*, dan materi pemasaran cetak maup
elektronik lainnya
dari produk yang dijelaskan ini merupakan materi resmi Perusahaan, dan sud
melalui
proses sirkulasi dan persetujuan dari departemen-departemen terkait termas
Departemen
Compliance & Risk Management. Tenaga Pemasar dilarang membuat mat
dijelaskan untuk
materi pemasaran sendiri tanpa persetujuan Perusahaan.

B Basis of Recommendation

Tenaga Pemasar diwajibkan untuk memberikan penjelasan yang baik kepada (calon) nasabah dan menawarkan produk berdasarkan kebutuhan nasabah. Tenaga Pemasar diwajibkan untuk memberikan penjelasan yang baik kepada (calon) nasabah dan menawarkan produk berdasarkan kebutuhan dan kemampuan nasabah

C Clear, adequate and not false or misleading disclosure

Penjelasan kepada (calon) nasabah harus jelas, memadai dan memberikan gambaran
yang
lengkap mengenai produk dan ketentuannya dan Tenaga Pemasar Prudential harus mempertimbangkan kesesuaian antara kebutuhan dan kemampuan konsumen dalam membeli produk dan / atau layanan yang ditawarkan kepada konsumen.

Tujuan Training MFC

Setelah Mengikuti Training MFC, Tenaga Pemasar diharapkan Mampu:

1. Dapat Menyebutkan

Tujuan asuransi jiwa..

2. Dapat Menyebutkan

- ✓ Tujuan Asuransi Jiwa
- ✓ Konsep Asuransi Jiwa Konvensional
- ✓ Konsep Asuransi Jiwa Syariah
- ✓ Jenis-jenis Asuransi Jiwa

3. Dapat Menyebutkan

- ✓ Persamaan dan Perbedaan Asuransi Jiwa Syariah dan Konvensional, serta Asuransi jiwa tradisional dan Unit Link

4. Dapat Menyebutkan

- ✓ Keunggulan Produk PCB88
- ✓ Keunggulan Poduk PRUCinta

5. Dapat Menyebutkan

Langkah-Langkah Penjualan Asuransi, Jiwa.

6. Melakukan Penjualan

Asuransi tradisional PCB88, PRUCinta, dalam 3 bulan setelah mengikuti training.

Modul Training MFC

Modul 1

Konsep Dasar Asuransi Jiwa

- Profile Perusahaan
- Konsep dasar Asuransi Jiwa
- Perbedaan Asuransi Jiwa Tradisional dan PAYDI
- Jenis-Jenis Asuransi Jiwa

Durasi 65 menit

Modul 2

Produk Asuransi Prudential

- Produk Asuransi Tradisional Syariah PRUCinta
- Produk Asuransi Tradisional PRUCritical Benefit 88
- Segmentasi Produk Asuransi Jiwa Prudential
- Playbook PRUCinta
- Playbook PCB88

Durasi 55 menit

Modul 3

Penjualan Asuransi Jiwa

- Menjadi Tenaga Pemasar Future Ready (SAP.2.0)
- PRUCekatan
- PRUPay Link
- PRULeads
- Sharia Way of Selling

Durasi 50 menit

MY FIRST CASE

PROFIL PERUSAHAAN

MY FIRST CASE

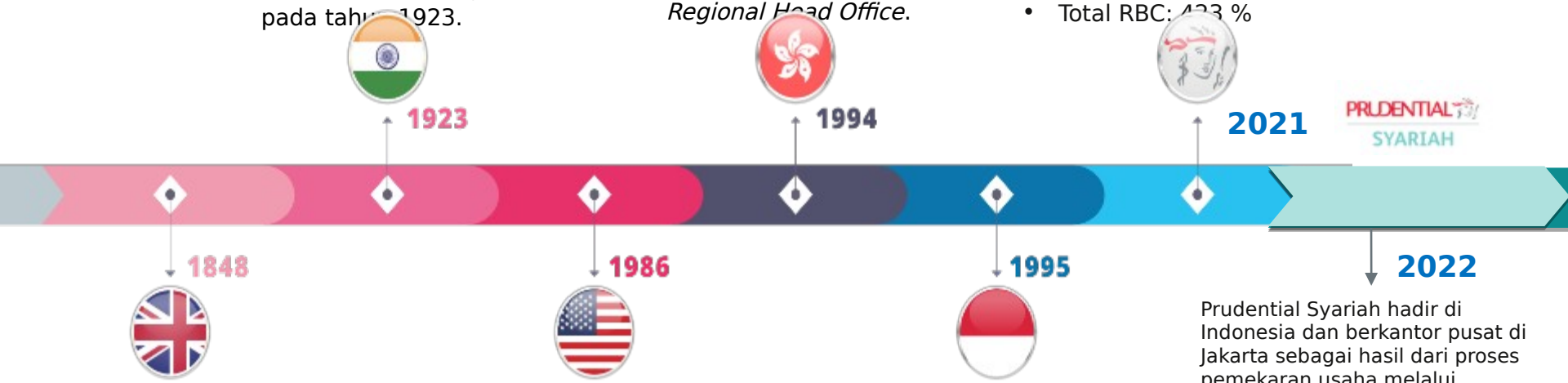
Milestone of Prudential

Prudential beroperasi pertama kali di Asia berada di Calcutta, India pada tahun 1923.

Pada tahun 1994 Prudential Corporation Asia (PCA) didirikan di Hong Kong sebagai *Regional Head Office*.

Hasil Bisnis Prudential Indonesia 2022 :

- Total Pendapatan Premi: Rp 23 T
- Total Aset: Rp 72 T
- Total Dana Kelolaan: Rp 66,6 T
- Total RBC: 423 %



30 May 1848

Didirikan di Hatton Garden, London, Inggris.

Hadir di Amerika Serikat tahun 1961 dan mengakuisisi Jakcson National Life di tahun 1986.

Prudential hadir di Indonesia. Saat ini berkantor pusat di Jakarta dengan 6 Kantor Pemasaran di Bandung, Semarang, Surabaya, Denpasar, Medan, & Batam serta memiliki 172.000 Tenaga Pemasar, melayani > 2,5 juta nasabah dan memiliki 361 Kantor Pemasaran

Prudential Syariah hadir di Indonesia dan berkantor pusat di Jakarta sebagai hasil dari proses pemekaran usaha melalui pemisahan Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia menjadi entitas yang terpisah. Prudential Syariah menawarkan rangkaian solusi perlindungan jiwa, kesehatan dan finansial berbasis Syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang terus berkembang.

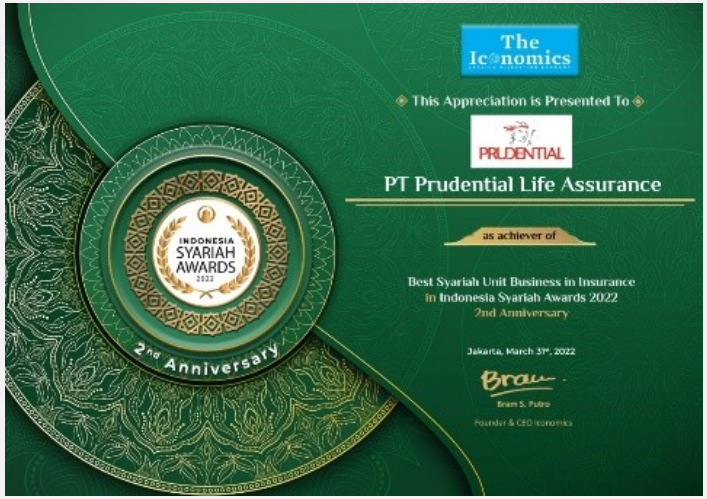
Penghargaan Prudential - 2022

Februari

Link penghargaan Prudential ada di Website :
https://www.prudential.co.id/id/about-prudential-indonesia/

Penghargaan Prudential - 2022

Maret

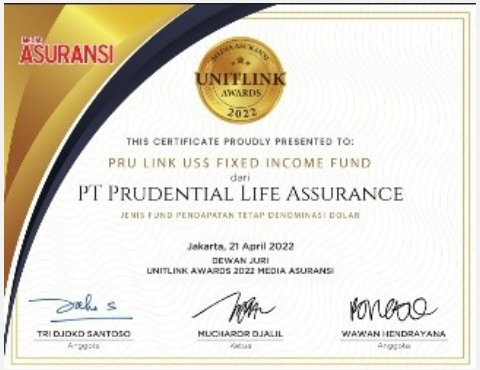


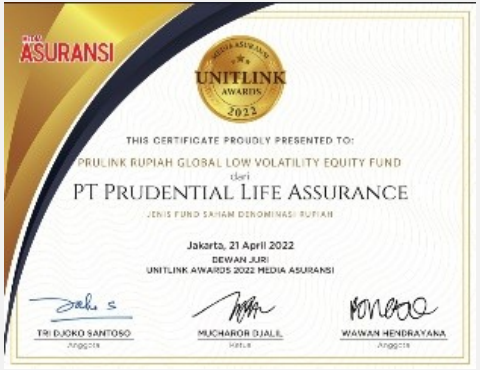
April

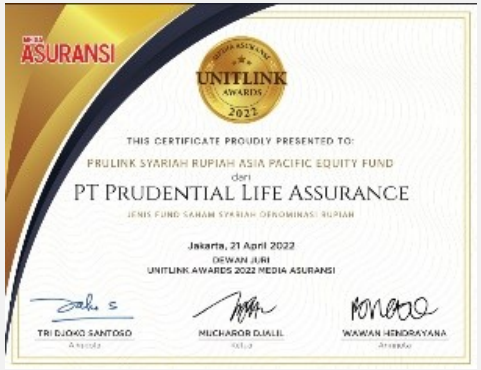
Link penghargaan Prudential ada di Website :
https://www.prudential.co.id/id/about-prudential-indonesia/

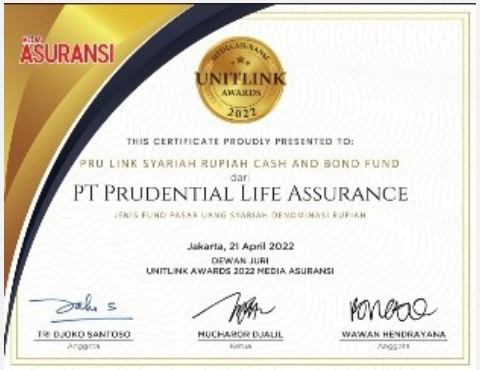
Penghargaan Prudential - 2022

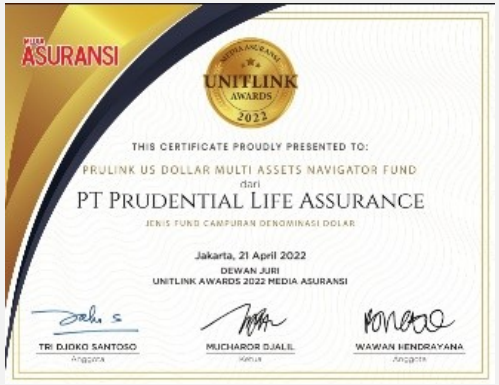
April











Penghargaan Prudential - 2022

Mei

Penghargaan untuk Bu Dhany selaku Presiden Direktur Prudential Indonesia dalam penghargaan TOP 100 Most Oustanding Women in Financial Sector & SOE For 2022

Penghargaan Prudential Syariah

Penghargaan Indonesia Digital Popular Brand Award 2022 Kategori Produk Asuransi Jiwa Syariah

Penghargaan sebagai Perusahaan Asuransi Syariah dengan “Pendapatan Kontribusi Terbesar Tahun 2021” pada ajang bergengsi “Best Syariah 2022” oleh Majalah Investor

Link penghargaan Prudential ada di Website :
https://www.prudentialsyariah.co.id/id/pulse/article/pendapatan-kontribusi-terbesar-tahun-2021-pada-best-syariah-2022/

MY FIRST CASE TRAINING

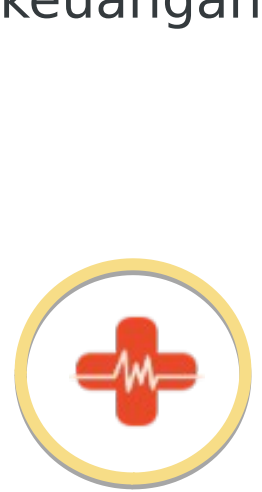
1. Konsep Asuransi Jiwa

- **Tujuan Asuransi Jiwa**
- **Konsep Asuransi Jiwa Konvensional**
- **Konsep Asuransi Jiwa Syariah**
- **Jenis-jenis Asuransi Jiwa**

MY FIRST CASE TRAINING

Tujuan Asuransi Jiwa

Risiko-risiko kehidupan yang menimbulkan dampak terhadap keuangan keluarga:



SAKIT

KECELAKAAN

CACAT

MENINGGAL

HIDUP TERLALU LAMA

KEHIDUPAN

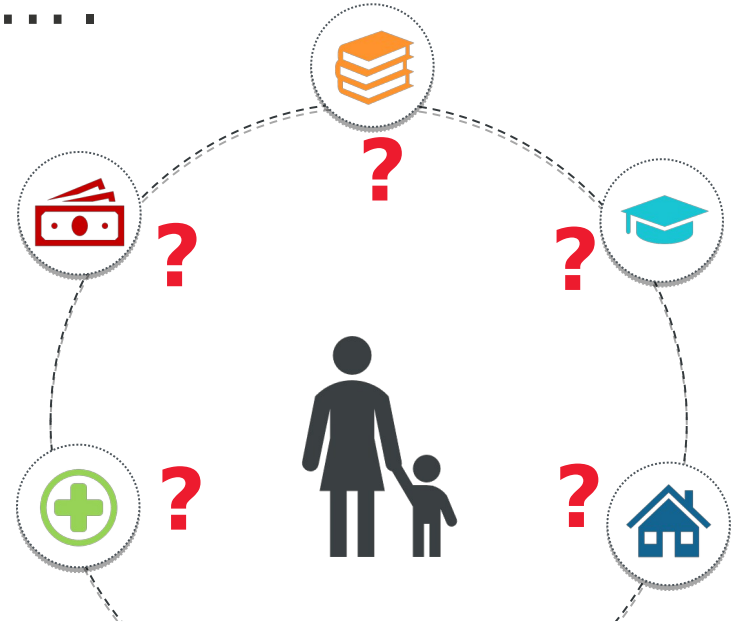
Cara-cara yang dilakukan Manusia dalam menghadapi Risiko Kehidupan:

Bagaimana cara Kamu menghadapi risiko dan mengatasi dampaknya?

Tujuan Asuransi Jiwa

Bayangkan jika ini terjadi....

Seorang Ayah sebagai pencari nafkah utama selalu memenuhi kebutuhan hidup keluarga (sandang, pangan, papan, pendidikan dll)



Apa yang terjadi pada saat sang Ayah yang biasanya membiayai kebutuhan keluarga, pendidikan, kesehatan dan lainya meninggal dunia ?

Bayangkan jika ini terjadi....

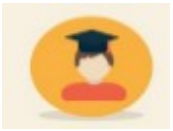
Jika Ayah memiliki Polis Asuransi yang memberikan manfaat Santunan Meninggal, maka ada sejumlah dana yang dapat dipakai untuk melanjutkan kebutuhan keluarga.

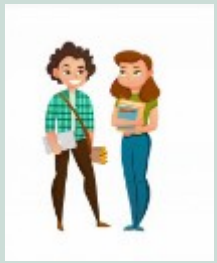
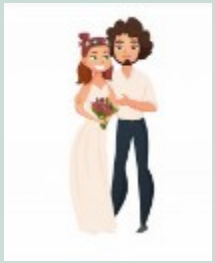
Tujuan Asuransi Jiwa

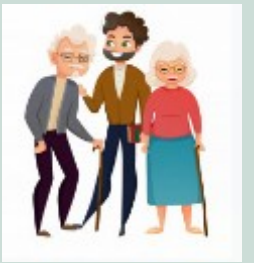
Apapun tahapan kehidupan kita, bisa jadi ada risiko yang harus dihadapi dan memberikan dampak pada keuangan keluarga

Rencana keuangan

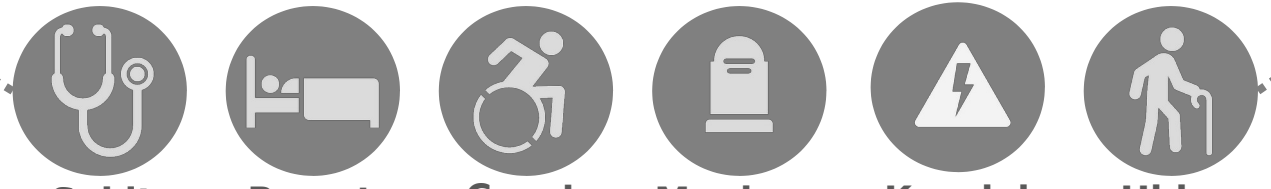
Life stages



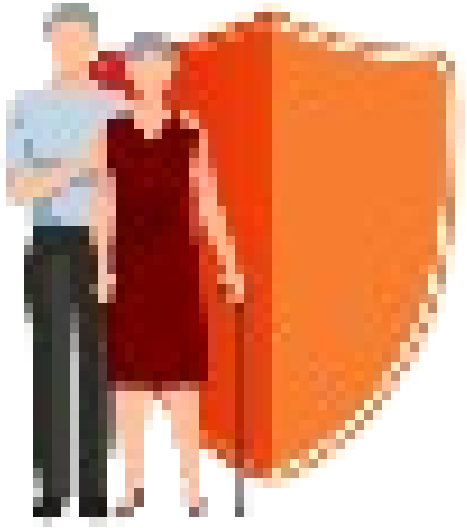


Risiko Kehidupan
(yang berdampak pada keuangan keluarga)



Sakit | Rawat Inap | Cacat | Meninggal | Kecelakaan | Hidup Lama

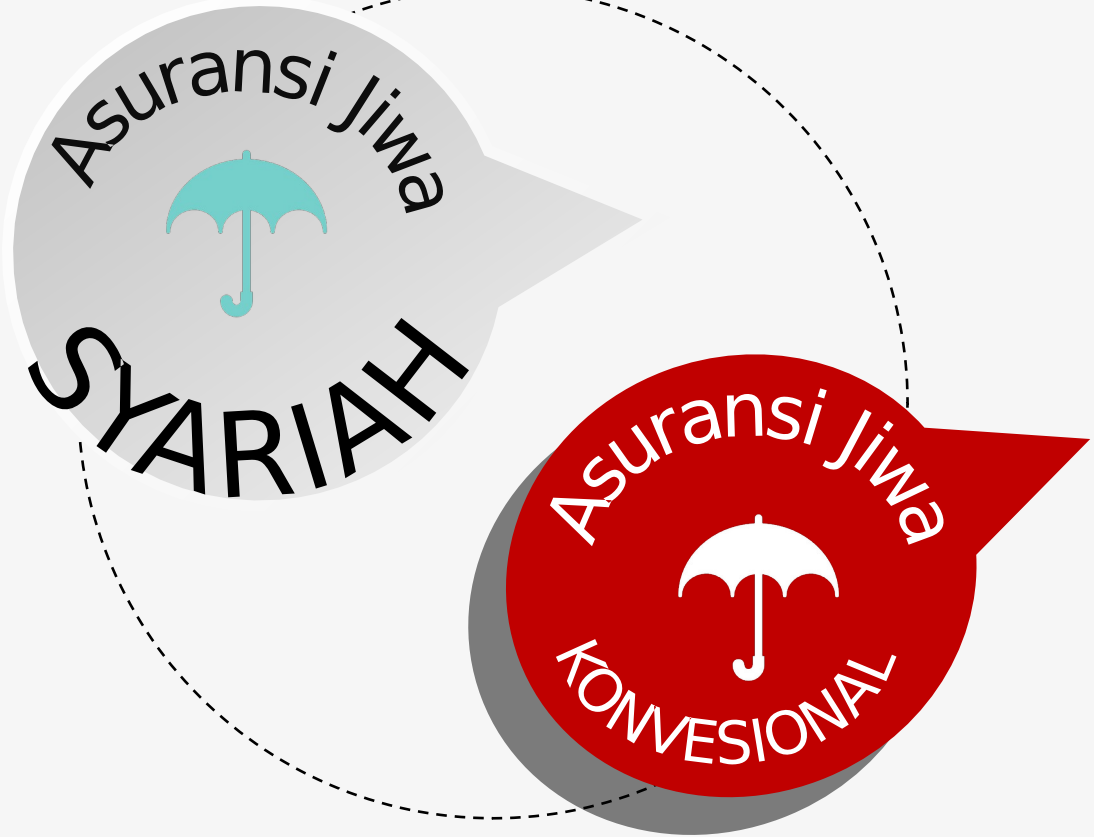
Tujuan Asuransi Jiwa



Jadi……

Asuransi jiwa bertujuan untuk “mengurangi kerugian keuangan" yang diderita oleh Tertanggung / Peserta dan pihak-pihak yang menjadi tanggungan Tertanggung / Peserta tersebut, dengan cara memberikan kompensasi kerugian.

Asuransi Jiwa Berdasarkan bentuk Kontrak



Asuransi Jiwa
Konvensional
ataupun **Syariah**
Merupakan salah satu cara untuk **meminimalkan kerugian keuangan** di saat seseorang Sakit kritis, Rawat Inap, kecelakaan ataupun meninggal dunia.

MY FIRST CASE TRAINING

Konsep Asuransi Jiwa Konvensional

Pengertian Asuransi

Asuransi adalah suatu **perjanjian**, antara dua pihak, yaitu Perusahaan Asuransi dan Pemegang Polis yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana

UU No.40 tahun 2014

Asuransi adalah suatu **perjanjian**, dengan mana seorang **penanggung** mengikatkan diri pada **tertanggung** dengan **menerima suatu pembayaran yang disebut kontribusi/premi**, untuk **memberi penggantian** kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tertentu.

Pasal 246 KUHD Republik Indonesia

Konsep Asuransi Jiwa Konvensional

Tertanggung

Memindahkan dampak Risiko Kehidupan (Keuangan keluarga)

Membayar Premi Asuransi

RISK TRANSFERING

Membayarkan Klaim dan/atau Uang Pertanggungan

Perusahaan

Menanggung dampak Risiko Kehidupan (Biaya Rawat Inap, Kematian dan lain-lain sesuai manfaat produk yang dimiliki tertanggung)

Test Pemahaman

1. Asuransi jiwa bertujuan untuk "....." yang diderita oleh pemiliknya atau pihak-pihak yang menjadi tanggungan pemilik aset tersebut, dengan cara memberikan kompensasi kerugian.

   a. Mengganti nyawa yang hilang

   b. Menghilangkan Risiko kehidupan

   c. Mengurangi Kerugian Keuangan

2. Jika ada keluarga yang terdiri dari Ayah, Ibu, dan 3 Anak dimana Ayah sebagai pencari nafkah Utama untuk keluarganya. Manakah dari pernyataan ini yang sesuai .....

   a. Memiliki produk Asuransi Perlindungan Jiwa untuk Ayah sebagai Pencari Nafkah Utama

   b. Memiliki produk Asuransi Perlindungan Kesehatan untuk Ayah sebagai Pencari Nafkah Utama

   c. Jawaban A dan B adalah solusi keuangan untuk keluarga tsb

MY FIRST CASE TRAINING

Konsep Asuransi Jiwa Syariah

Pengertian Asuransi Jiwa Syariah

Asuransi Syariah adalah Usaha **saling melindungi dan tolong-menolong** diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau **Tabarru'** yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang **sesuai dengan Syariah.**

(Fatwa DSN MUI NO: 21/DSN-MUI/X/2001)

Akad/Kontrak dalam Asuransi Jiwa Syariah

TIJARAH (KOMERSIAL)

Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan untuk **tujuan komersial (mencari keuntungan)**

Akad Tijarah terjadi antara Peserta dengan Pengelola

Akad

FATWA No. 53/DSN-MUI/III/2006

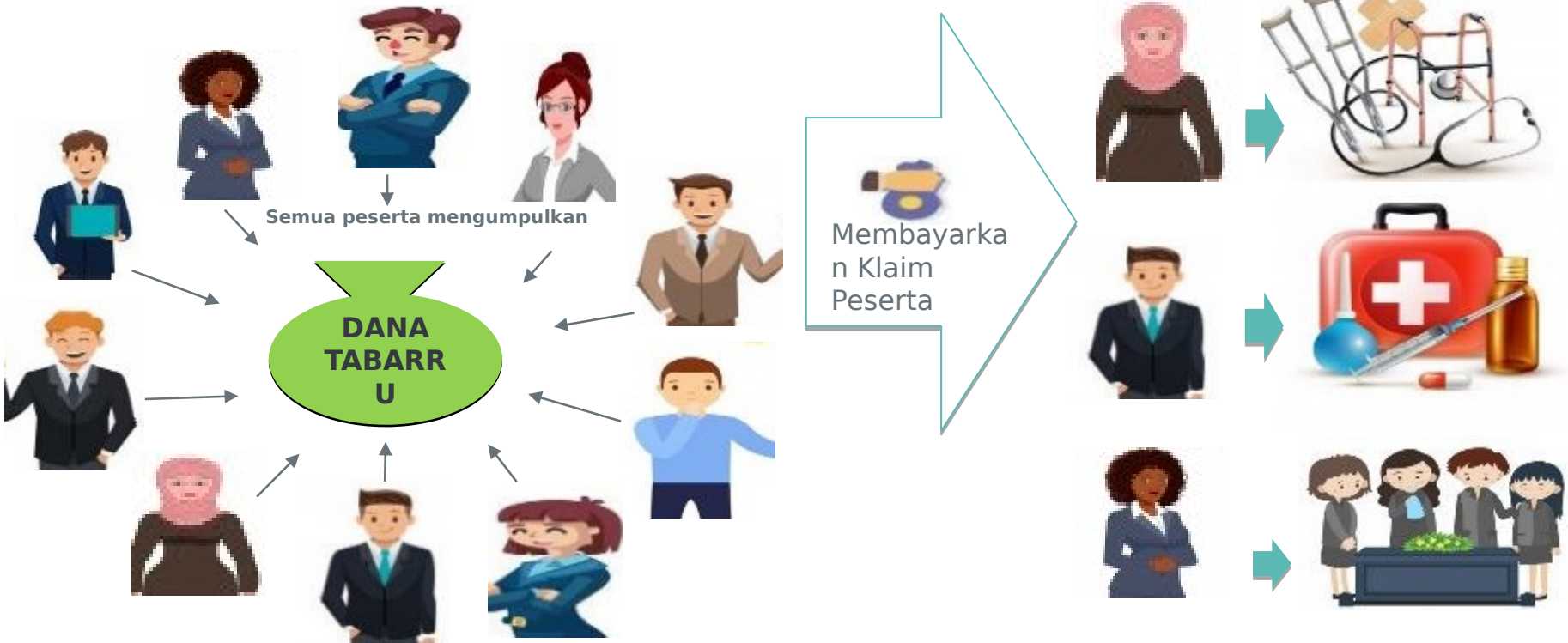
TABARRU' (SOSIA

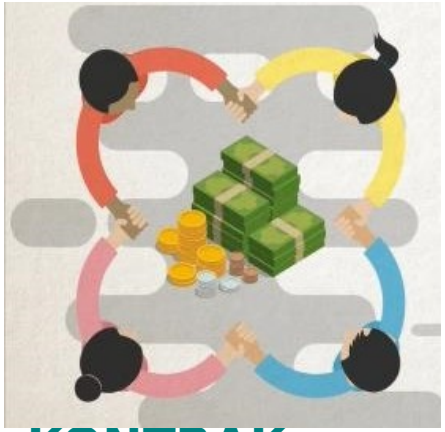
Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan dalam bentuk **hibah** dengan **tujuan kebajikan dan tolong menolong** antar peserta, bukan untuk tujuan komersial

Akad Tabarru terjadi antar para

Konsep Asuransi Jiwa Syariah

1. Tolong menolong dengan **Akad HIBAH** & **RISK SHARING**





KONTRAK TABARRU

Kontrak dari sekumpulan orang yang setuju untuk menghibahkan sejumlah dana untuk saling bantu dalam menghadapi risiko

DANA TABARRU

Dana yang terkumpul berdasarkan Kontrak Tabarru menjadi hak Kolektif peserta.

RISK SHARING

Bila terjadi risiko terhadap peserta, maka Santunan Asuransi akan dibayarkan dari dana Tabarru

2. Terhindar dari: **Gharar** terlarang, **Riba**, **Maysir** (GhaRiM)

"Kapankah Uang Pertanggungan akan dibayarkan?"

GHARAR / Ketidakpastian

Adalah Kondisi ketidakpastian yang tidak diperbolehkan jika terjadi pada Kontrak Komersial atau Jual Beli

RIBA / Bunga

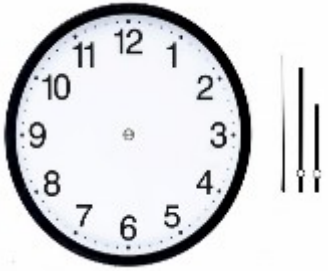
Merupakan tambahan yang terjadi pada transaksi hutang atau jual beli yang tidak memenuhi ketentuan syariah

"Beli uang kecil dapat uang besar"

MAISIR / Taruhan

Adalah taruhan yang menempatkan keuntungan salah satu pihak menjadi kerugian pihak lain diakibatkan transaksi tersebut

Dapat Klaim = Untung, Tidak klaim = rugi



Kenapa Asuransi Syariah Diperbolehkan ?

Gharar diperbolehkan di tabarru

Gharar (ketidakpastian) yang terjadi di Asuransi Syariah termasuk gharar yang dimaafkan karena terjadi pada kontrak hibah (sumbangan) yang sifatnya sosial atau *tabarru*.

Riba tidak terjadi pada Asuransi Syariah karena riba tidak terjadi pada kontrak hibah (sumbangan)

Tidak ada Riba

Tidak ada Maisir

Maisir atau judi tidak terjadi pada Asuransi Syariah karena dengan kontrak hibah (sumbangan), yang akan digunakan untuk membayarkan klaim adalah kumpulan dana hibah (sumbangan) peserta.

3. Pengelolaan sesuai Syariah

Kumpulan Peserta

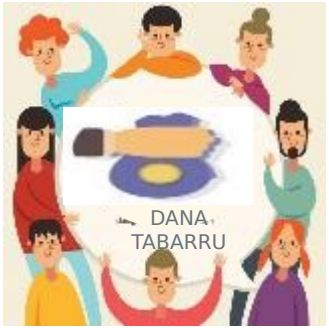
Akad Tijarah (Komersial)

Perusahaan sebagai Pengelola

Akad Tijarah: Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan untuk tujuan komersial (mencari keuntungan). *Wakalah Bil u*jrah adalah salah satu kontrak Tijarah yang memberikan kuasa kepada perusahaan dalam hal pengelolaan disertai dengan *ujrah* (upah).

Peranan Peserta dan Pengelola dalam Asuransi Syariah

Akad Wakalah Bil Ujrah



PESERTA Asuransi Syariah

Perusahaan sebagai Pengelola

Peserta menghibahkan sejumlah Kontribusi untuk membentuk Dana Tabarru dan menanggung risiko bersama yang dikelola oleh Perusahaan

Pada asuransi jiwa syariah, nasabah sebagai **Peserta** sekaligus sebagai pihak yang memberikan kuasa (muwakkil) dan Perusahaan sebagai **Pengelola sekaligus penerima kuasa (wakil)** yang berhak menerima upah **(ujrah)**

Perusahaan Mengelola dari segala aspek: *New Business, Underwriting*, Promosi, Klaim (menyalurkan pembayaran Santunan dari Dana Tabarru), menanggulangi kekurangan dalam bentuk Qardh (pinjaman tanpa Bunga) jika terjadi defisit *Underwriting*.

4. Pemisahan Alokasi Kontribusi Peserta

KONTRIBUSI PESERTA

KONTRIBUSI PESERTA

1. **Alokasi Kumpulan Dana Tabarru'.** Dana dari semua Peserta untuk santunan kepada Peserta yang mengajukan klaim & memenuhi syarat.

2. **Alokasi dana investasi Peserta** secara pribadi atau rekening kumpulan **Para Peserta** khusus untuk produk asuransi jiwa yang menyediakan manfaat dari Nilai Tunai*.

3. **Alokasi Perusahaan,** dimana terdapat **Fee atau Ujrah** dari jasa pengelolaan Dana Tabarru.

*Keterangan lebih lanjut terdapat di penjelasan Training masing-masing produk

5. Surplus Underwriting

Adalah **kelebihan dana** yang terdapat pada **'Rekening Dana Tabarru' termasuk juga bila ada pendapatan lain** setelah digunakan untuk membayarkan klaim dan hutang kepada perusahaan (jika ada) pada periode tertentu, dengan ketentuan berikut:

- Akan dihitung pada akhir tahun kalender.
- Dibagikan kepada peserta, perusahaan dan cadangan dana tabarru.
- Dibagikan setiap tanggal 30 April setiap tahun dalam bentuk penambahan *unit atau transfer rekening, tergantung jenis produknya*.
- Dibagikan kepada peserta yang memenuhi syarat*

Kelebihan dari rekening *Tabarru'* → Dibagikan kepada:
- Peserta
- Dana Tabbaru' (sebagai cadangan)
- Perusahaan

Noted
***Syarat dan ketentuan detail mengacu pada Polis**

6. Investasi Dana Tabarru' sesuai dengan prinsip Syariah

Prinsip Investasi Syariah:

1. Halal
2. No *GhaRIM (Gharar, Riba dan Maisir)*
3. Adil
4. Transparan

Berikut adalah contoh untuk instrumen Investasi Syariah:

1. Saham Syariah
2. Sukuk
3. Deposito Syariah
4. Reksadana Syariah
5. Dan Lainnya

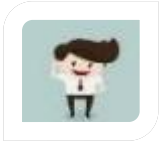
7. Pengawasan dalam Asuransi Jiwa Syariah

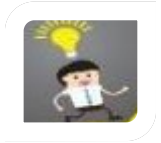
Berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor **jasa keuangan**

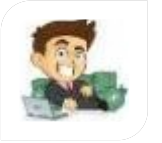
Dewan Pengawas Syaria (DPS)

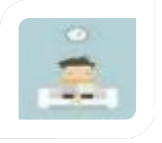
- Ah. Azharuddin Lathif, M.Ag., M.H
- H. Ahmad Nuryadi Asmawi, LL.b, MA

Filosofi Asuransi Jiwa Syariah


Muda

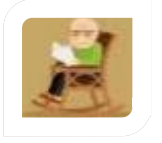

Sehat

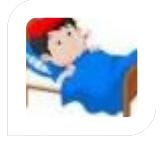

Kaya

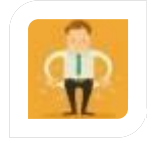

Lapang

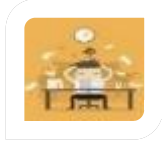
Hidup

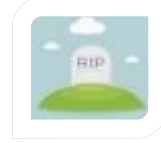
Sebelum


Tua


Sakit


Miskin


Sempit



Mati

Jaga 5 Sebelum Datang 5

"Manfaatkanlah **lima perkara** sebelum **lima perkara**: masa mudamu sebelum datang masa tuamu, waktu sehatmu sebelum datang waktu sakitmu, masa kayamu sebelum datang masa kefakiranmu, masa luangmu sebelum datang masa sibukmu, dan hidupmu sebelum datang matimu"

(HR. Al Hakim. Beliau dan Syaikh Al-Albani menshahihkannya)

Kesimpulan

Akad Yang Jelas

Tolong menolong dengan Akad TABARRU & RISK SHARING

Sesuai Prinsip Syariah

Terhindar dari: Gharar terlarang, Riba, Maysir (GhaRiM) dan Perusahaan sebagai Pengelola

Pemisahan Alokasi Dana

Terdapat 3 alokasi dana; Rekening Dana Tabarru, Rekening Peserta dan Rekening Perusahaan

Surplus Underwriting

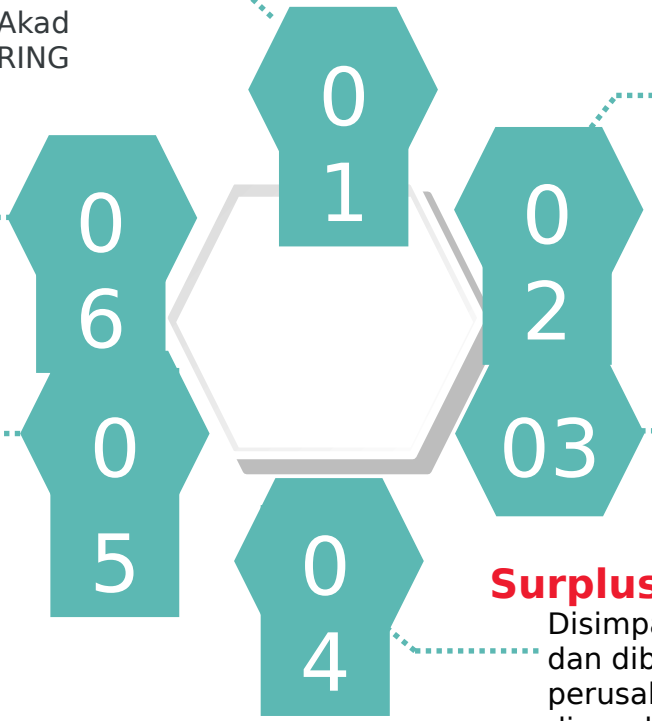
Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagian lainnya kepada perusahaan asuransi dan peserta sepanjang disepakati oleh para peserta

Investasi sesuai Syariah

Halal, No GhaRim , Adil dan Transparan

Pengawasan dari berbagai pihak

OJK dan DPS



Perbedaan Asuransi Jiwa Konvensional & Syariah

Syariah		Konvensional
Risk Sharing	**Prinsip Dasar**	*Risk Transfer*
Akad Tolong Menolong (*Tabarru'*)	**Perjanjian**	Akad Jual - Beli
Pengelola Operasional & Investasi Asuransi Syariah	**Peran Perusahaan**	Penanggung Risiko
Dikembalikan ke Dana *Tabarru'*, ke Peserta dan diberikan ke pengelola	***Surplus Underwriting***	Menjadi milik Perusahaan
OJK, Dewan Pengawas Syariah (DPS), Internal	**Pengawasan**	OJK, Internal
Instrumen investasi wajib yang berbasis Syariah	**Pengelolaan dana/ Investasi**	Instrumen investasi tidak wajib yang berbasis Syariah
Santunan Asuransi, Peserta, Kontribusi	**Terminologi/ Istilah**	*Uang Pertanggungan, Tertanggung, Premi*

Test Pemahaman!

PRUDENTIAL SYARIAH

Test Pemahaman

1. Konsep dasar Asuransi Syariah sangat sesuai dengan budaya masyarakat Indonesia, yang gemar bergotong – royong untuk saling tolong – menolong. Oleh sebab itu produk asuransi syariah bersifat *Universal.* Apa yang dimaksud dengan bersifat *Universal* tersebut ?

   a. Dapat menghilangkan risiko – risiko kehidupan

   b. Dapat dibeli dan dijual oleh siapa saja tidak terbatas pada pemeluk agama Muslim saja, melainkan dapat dibeli dan dijual oleh siapapun

   c. Mengurangi Dampak Kerugian Keuangan

2. Apa hal mendasar yang membedakan Asuransi Syariah dan Konvensional .....

   a. Akad yang digunakan Asuransi Syariah adalah Prinsip Tolong menolong sehingga menghilangkan unsur Gharar

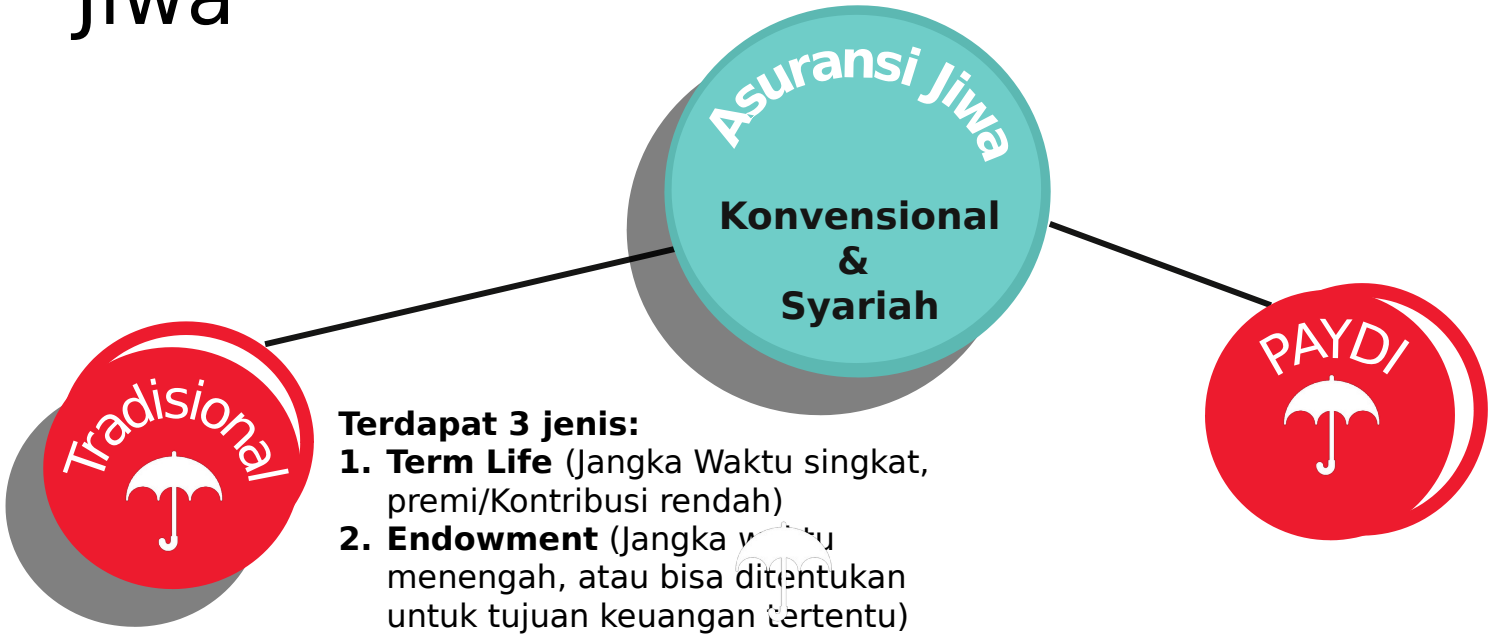
   b. Adanya informasi yang jelas dan transparant mengenai alokasi kontribusi peserta dan adanya pengawasan dari DPS terkait proses operasional agar tetap sesuai prinsip Syariah

   c. Semua Jawaban benar

MY FIRST CASE TRAINING

Jenis-jenis Asuransi Jiwa

Jenis-Jenis Asuransi Jiwa



Terdapat 3 jenis:

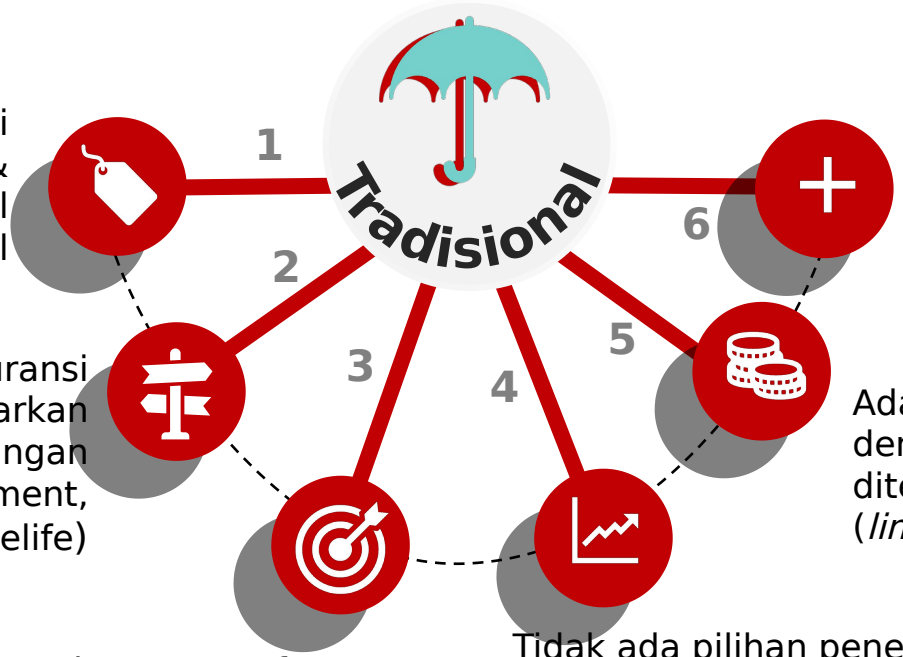
1. **Term Life** (Jangka Waktu singkat, premi/Kontribusi rendah)
2. **Endowment** (Jangka waktu menengah, atau bisa ditentukan untuk tujuan keuangan tertentu)
3. **Whole Life** (Jangka Waktu Panjang/Seumur hidup)

Terdapat 2 jenis

1. **Single Premium** (Pembayaran satu kali)
2. **Regular Premium** (Pembayaran berkala)

Sumber: Materi AAJI

Karakter Umum Asuransi Jiwa Tradisional



Ada Asuransi Tradisional Syariah & Asuransi Tradisional Konvensional

Terdapat Tiga Jenis Asuransi Tradisional berdasarkan Jangka Waktu Perlindungan (Term, Endowment, Wholelife)

Produk Sederhana dengan Manfaat Asuransi Terbatas dan fokus pada manfaat tertentu saja

Tidak ada pilihan penempatan Investasi untuk Nasabah. Pengelolaan Dana (Jika Ada Nilai Tunai) sepenuhnya dipercayakan kepada Perusahaan, pemegang polis tidak menanggung risiko secara langsung terhadap

Terdapat Manfaat Asuransi Tambahan dan bonus pada jenis Endowment/Wholelife

Adanya pilihan Premi/Kontribusi dengan masa pembayaran ditentukan oleh perusahaan (*limited payment*)

Produk Asuransi Tradisional

- Asuransi Jiwa Berjangka (Term)
  1. PRUSolusi Sehat Plus Pro Syariah[1]
  2. PRUSolusi Kondisi Kritis Syariah (PKKS)[1]
- Asuransi Jiwa Dwiguna (Endowment)
  1. Asuransi Jiwa Syariah PRUCinta (PRUCinta)
  2. Asuransi Jiwa Syariah PRUCerah (PRUCerah)[1]
- Asuransi Jiwa Seumur Hidup (Whole Life)

- Asuransi Jiwa Berjangka (Term)
  1. PRUSolusi Sehat Plus Pro[1]
- Asuransi Jiwa Dwiguna (Endowment)
  1. PRUCritical Benefit 88 (PCB 88)
- Asuransi Jiwa Seumur Hidup (Whole Life)
  1. Asuransi Jiwa PRUWarisan (PRUWarisan)[1]

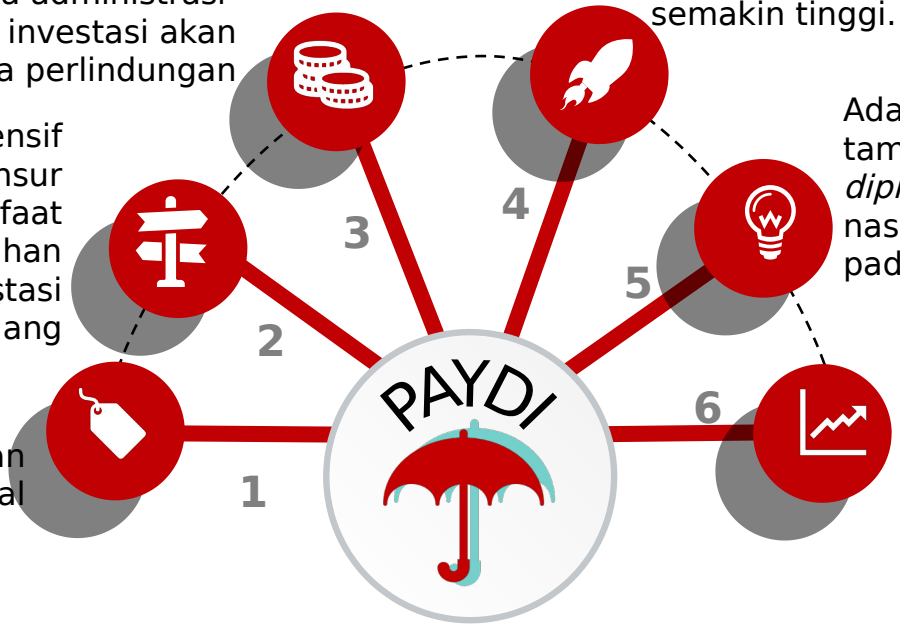
[1]Penjelasan lengkap mengacu pada Training dan Sertifikasi yang wajib saat melakukan proses penjualan produk

Karakter Umum Produk Asuransi Jiwa Yang Dikaitkan Investasi (PAYDI)

Terdapat Dua Jenis **PAYDI** berdasarkan Cara Bayarnya yaitu Single Premi & Regular Premi. Untuk biaya asuransi, biaya administrasi dan biaya pengelolaan investasi akan dikenakan selama masa perlindungan

Produk Lebih Komprehensif dan fleksibel (ada unsur proteksi dan manfaat investasi). Untuk Kebutuhan Proteksi dan investasi jangka Panjang

Ada PAYDI Syariah dan Konvensional



Besar Premi / Kontribusi sesuai manfaat asuransi yang dipilih, semakin banyak manfaat yang diambil, maka premi/kontribusi semakin tinggi.

Ada manfaat asuransi tambahan *(Riders) dapat dipilih* sesuai kebutuhan nasabah (hanya berlaku pada PAYDI regular premi)

Nasabah dapat memilih Jenis investasi sesuai profil investasinya dan Risiko Investasi menjadi tanggung jawab pemegang polis

Biaya Asuransi *(Cost Of Insurance/COI)* pada produk PAYDI

Adalah biaya untuk perlindungan asuransi jiwa dan asuransi tambahan (jika ada) yang besarnya tergantung dari beberapa faktor, seperti:

- ✓ Usia dan jenis kelamin
- ✓ Besar/kecilnya perlindungan asuransi yang dibutuhkan nasabah/peserta
- ✓ Kondisi Kesehatan
- ✓ Merokok / tidak merokok
- ✓ Risiko pekerjaan
- ✓ Dan faktor lainnya yang ditentukan oleh Perusahaan Asuransi Jiwa

Hal-hal Penting yang perlu diingat untuk produk PAYDI:

1. Jika nasabah melakukan Cuti Premi maka biaya Asuransi akan dibebankan sepanjang Cuti Premi, Masa Pertanggungan / Masa kepesertaan dari premi/kontribusi yang dibayarkan

2. Terdapat kenaikan biaya asuransi secara rutin berdasarkan factor - faktor yang disebutkan di atas dan diinformasikan kepada nasabah setiap tahunnya

3. Biaya asuransi akan mengurangi nilai tunai (saldo unit premi/kontribusi top up) jika terjadi penghentian pembayaran premi / kontribusi seperti cuti premi dan apabila nilai tunai tidak mencukupi maka polis menjadi batal (lapsed)

4. Sesuai dengan **Kebijakan PLAI dan PSLA dimana keduanya akan menutup pemasaran produk asuransi yang terkait dengan investasi (PAYDI) bagi pemegang polis dan/atau tertanggung (atau peserta polis syariah) Warga Negara Asing (WNA), penjualan hanya ditujukan kepada WNI yang berada di wilayah Indonesia dan mampu memahami Bahasa Indonesia, terhitung sejak tanggal 14 April 2023**

Test Pemahaman

1. Produk asuransi ini memiliki manfaat lebih lengkap yang bisa dipilih sesuai kebutuhan, dan memiliki potensi mafaat investasi, begitu juga alokasi investasi dapat dipilih sesuai profil risiko nasabah juga lebih fleksibel dalam menambah ataupun mengurangi manfaat tambahan. Penyataan diatas adalah asuransi .....

a. PAYDI (Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi)

b. Asuransi Tradisional

c. Asuransi Kumpulan

2. Berikut perbedaan Asuransi Tradisional dan PAYDI

a. Asuransi tradisional memiliki tujuan fokus pada manfaat proteksi, sedangkan PAYDI memiliki manfaat asuransi dan juga protensi pertumbuhan Nilai tunai

b. Pembayaran Premi / Kontribusi Tradisional terdapat fitur pembayaran pada jangka waktu tertentu (limited payment) sedangkan PAYDI wajib membayar premi / kontribusi selama masa pertanggungan / kepesertaan

c. A dan B Benar

MY FIRST CASE TRAINING

2. Produk Asuransi Jiwa

- Produk Asuransi Tradisional Syariah PRUCinta (PSLA)
- Produk Asuransi Tradisional PRUCritical Benefit 88 (PLA)
- Segmentasi Produk Asuransi Prudential

Catatan:

1. Pembekalan Produk Untuk Tenaga Pemasar Baru difokuskan pada 2 Produk Asuransi Tradisional
2. Tenaga Pemasar dapat mengikuti training produk lanjutan untuk mendapatkan informasi produk yang tidak dibahas dalam training MFC

PRUDENTIAL
Asuransi Jiwa Syariah
PRUCinta
(PRUCinta)
dari Prudential Syariah
Catatan : Penjualan produk Asuransi hanya ditujukan kepada WNI yang berada di Wilayah Indonesia dan mengerti Bahasa Indonesia, terhitung sejak tanggal 14 April 2023

Keunggulan PRUCinta

Manfaat Jatuh Tempo dalam Bentuk Nilai Tunai* dari Dana Nilai Tunai** setara dengan kontribusi yang dibayarkan selama 10 tahun

Perpanjangan masa kepesertaan Tanpa *underwriting* ulang

Potensi Alokasi ***Surplus Underwriting* 80%** untuk peserta

Perhitungan *Medical* terpisah

Santunan Meninggal Lebih Optimal

Pembayaran kontribusi hanya 10 tahun untuk kepesertaan 20 tahun

Total 300% Santunan Meninggal karena **kecelakaan** dibayarkan dari Kumpulan dana Tabarru

Total 400% Santunan Meninggal karena **Kecelakaan saat bulan Ramadan** (sampai 2 minggu setelah Lebaran dan dibayarkan dari Kumpulan dana Tabarru)

***Nilai Tunai pada PRUCinta** adalah sejumlah nilai yang akan dibayarkan dari Dana Nilai Tunai dalam hal kepesertaan PRUCinta berakhir dengan mengikuti ketentuan dalam Polis

****Dana Nilai Tunai pada PRUCinta** adalah kumpulan dana yang berasal dari Kontribusi para Pemegang Polis berdasarkan Porsi Nilai Tunai untuk pembayaran Nilai Tunai dalam hal kepesertaan PRUCinta berakhir

Santunan Asuransi **PRU**Cinta lebih Optimal

Santunan Asuransi + Nilai Tunai

Apabila Peserta **meninggal** selama masa kepesertaan

Total 300% Santunan Asuransi + Nilai Tunai

Jika Meninggal karena **Kecelakaan***

Total 400% Santunan Asuransi + Nilai Tunai

Jika Meninggal karena **Kecelakaan* selama Ramadan** (sampai 2 minggu setelah Lebaran)**

*Peserta < usia 17 tahun, maksimal penambahan Santunan Meninggal karena kecelakaan Rp4M (per produk) & dibayarkan dari Kumpulan dana Tabarru

*Peserta ≥ usia 17 tahun, maksimal penambahan Santunan Meninggal kecelakaan Rp7M (per produk) & dibayarkan dari Kumpulan dana Tabarru

Contoh kasus Manfaat Meninggal Kecelakaan

Tuan E 40 tahun (tidak merokok),

Santunan Asuransi **PRU**Cinta Rp500juta

1/10/20
issued

1/11/23

Meninggal kecelakaan

1/10/40

Jatuh tempo Polis
Akhir Tahun ke-20

Manfaat dasar = Rp500juta
Tambahan Santunan Meninggal kecelakaan
Rp 1M (Meninggal Kecelakaan)

Total Santunan dibayarkan

Rp1,5M + Nilai Tunai

(dan Polis berakhir)

Total 300 % Santunan Meninggal

Dibayarkan
SA Dasar PRUCinta + 200% SA meninggal kecelakaan

Tuan B 40 tahun (tidak merokok),

Santunan Asuransi **PRU**Cinta Rp3M

1/10/20
issued

1/4/23

Meninggal kecelakaan selama Ramadan

1/10/40

Jatuh tempo Polis
Akhir Tahun ke-20

Manfaat dasar = Rp3M
Tambahan Santunan Meninggal kecelakaan periode Ramadan 300% = Rp7M
(karena maks. total santunan kecelakan Rp7M)

Total Santunan dibayarkan

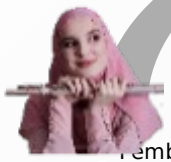
Rp10M + Nilai Tunai

(dan Polis berakhir)

Total 400 % Santunan meninggal

Dibayarkan
SA Dasar PRUCinta + 300% SA meninggal kecelakaan

Ilustrasi Manfaat Jatuh Tempo **PRU**Cinta



Perpanjang periode Polis

Perpanjang periode Polis

Masa kepesertaan

Usia Peserta **30 th**

Pembayaran Kontribusi 10th

40

Polis akhir tahun ke **20**

50 th

Pembayaran 10 th

Kontribusi

60

Polis Berakhir Jika Tidak melakukan Perpanjangan

Polis akhir tahun ke **20**

70 th

Pembayaran 10 th

kontribusi

80

Polis Berakhir Jika Tidak melakukan Perpanjangan

Usia Akhir kepesertaan

90 th

Maks usia kepesertaan

Manfaat Jatuh Tempo di tahun ke 20 dalam bentuk Nilai Tunai (Polis Berakhir)

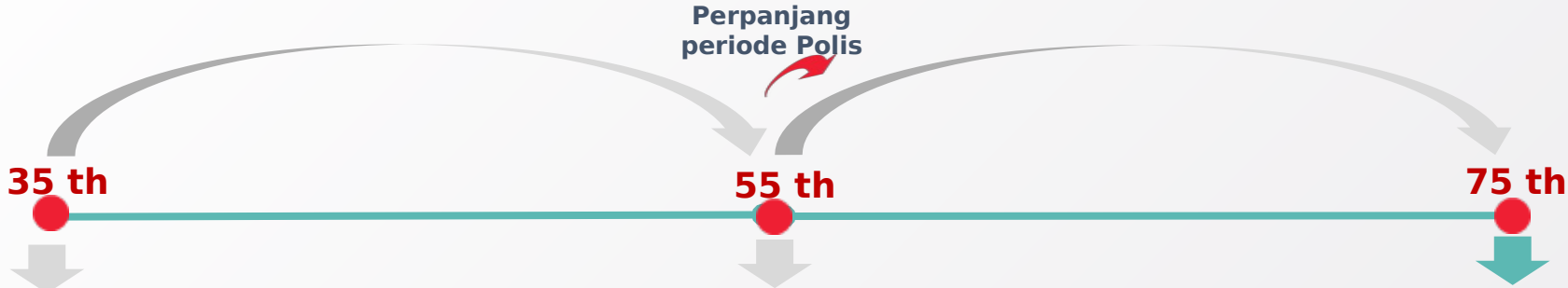
Santunan Meninggal dan Nilai Tunai

Total 300% Santunan Meninggal akibat Kecelakaan

Total 400% Santunan Meninggal akibat kecelakaan selama Mudik sampai balik Lebaran

Santunan meninggal kecelakaan berhenti (Max 70 th)

Perpanjangan Masa kepesertaan Tanpa Underwriting Ulang & Manfaat jatuh Tempo tahun ke 20



Catatan:
- *Kontribusi yang berlaku sesuai dengan yang ditetapkan saat perpanjangan
- 3 bulan sebelum jatuh tempo Polis akan diinformasikan penawaran perpanjangan kepesertaan

Pilihan kepada PP:

1. Manfaat Jatuh Tempo dan Polis berakhir

2. Perpanjangan kepesertaan 20 tahun berikutnya

Saat Perpanjangan Polis, akan diberikan pilihan:

1. Santunan Asuransi tetap dengan Kontribusi* naik, atau
2. Santunan Asuransi turun dengan Kontribusi* tetap

Manfaat jatuh Tempo

Dan **tidak bisa** *renewal* (karena usia maks.70 tahun)

Alur Kontribusi PRUCinta

KONTRIBUSI Peserta

Ujrah

DANA PENGELOLA

Untuk membayarkan:
- **Biaya Administrasi**
- **Biaya Pemasaran**
- **Komisi Tenaga Pemasar**

Iuran Tabarru' 17%

Dana Tabarru'

Untuk membayarkan Santunan Asuransi jika Peserta meninggal dunia

Jika Ada sisa

Surplus Underwriting

Nilai Tunai

DANA NILAI TUNAI

Untuk membayarkan Nilai tunai

Catatan : Bapak / Ibu dalam produk asuransi yang Bapak / Ibu beli, terdapat biaya yang dipergunakan oleh perusahaan asuransi sebagai biaya pemasaran, biaya administrasi dan termasuk sebagai income / reward untuk tenaga pemasar dan mitra perusahaan asuransi

Porsi *Ujrah* dan Nilai Tunai **PRU**Cinta

Biaya (*Ujrah*)

Tahun Polis	Porsi Ujrah dari Kontribusi
	Kontribusi 10 Tahun
1	75%
2	74%
3	73%
4	72%
5	71%
6	70%
7	69%
8	68%
9	67%
10	66%

Porsi Nilai Tunai

Tahun Polis	Porsi Nilai Tunai dari Kontribusi
	Kontribusi 10 Tahun
1	8%
2	9%
3	10%
4	11%
5	12%
6	13%
7	14%
8	15%
9	16%
10	17%

Contoh ilustrasi PRUCinta

Contoh ilustrasi:

- **Pria 30tahun dan tidak merokok**

Ringkasan Ilustrasi dengan Masa Pembayaran Kontribusi 10 Tahun

Tahun Polis	Kontribusi Disetahunkan (000)	Akumulasi Pembayaran Kontribusi (000)	Nilai Tunai Pada Akhir Tahun Polis (000)	Manfaat Akhir Kepesertaan (Rp) (000)
1	8.736	8.736	874	
2	8.736	17.472	1.922	
3	8.736	26.208	3.145	
4	8.736	34.944	4.543	
5	8.736	43.680	6.115	
6	8.736	52.416	7.862	
7	8.736	61.152	9.784	
8	8.736	69.888	11.881	
9	8.736	78.624	14.152	
10	8.736	87.360	17.472	
11		87.360	20.093	
12		87.360	22.714	
13		87.360	26.208	
14		87.360	30.576	
15		87.360	34.944	
16		87.360	41.933	
17		87.360	49.795	
18		87.360	60.278	
19		87.360	71.635	
20		87.360	87.360	87.360

Nilai Tunai akan dicantumkan dalam Polis dan diinformasikan kepada Nasabah tiap tahun

Nilai Tunai pada PRUCinta

Adalah sejumlah nilai yang akan dibayarkan dari Dana Nilai Tunai dalam hal kepesertaan PRUCinta berakhir dengan mengikuti ketentuan dalam Polis

Potensi Surplus Underwriting

JIKA ADA!
Surplus underwriting

Dihitung setiap akhir tahun kalender

Dibagikan setiap tanggal 30 April setiap tahun

Dibagikan kepada Pemegang Polis yang berhak

Pembagian *Surplus Underwriting* sebagai berikut:

80% dibagikan ke Pemegang polis

10% dibagikan ke dana tabarru

10% dibagikan ke Perusahaan

Persyaratan yang berhak dapat *"Surplus Underwriting"*

1. Tidak ada klaim sampai 31 Desember
2. Polis min.1 tahun sejak diterbitkan
3. Iuran *Tabarru* dibayar penuh per 31 Des
4. Polis *Inforce* (aktif) sampai *surplus underwriting* dibagikan

Catatan : Surplus UW yang dibagikan ke masing-masing peserta, tergantung besaran iuran tabarru masing-masing secara proposional

Catatan: Ketentuan lainnya mengenai *Surplus Underwriting* mengacu ke polis PRUCinta

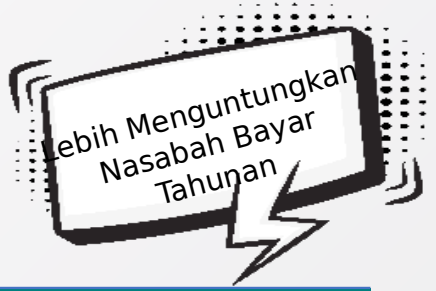
Ketentuan Umum PRUCinta

Usia Masuk	1 – 60 tahun (**(ulang tahun berikutnya).** **Pemegang Polis: 21 tahun atau 18 tahun jika sudah menikah (ulang tahun sebenarnya)** **Usia perpanjangan maks.70 tahun (ulang tahun berikutnya)**
Masa Kepesertaan Polis	20 Tahun
Kontribusi	Min.Rp300.000/bulan (Rp3.300.000/tahun), Maks. Tidak ada
Mata Uang	Rupiah
Masa Tunggu	Tidak ada
Proses Underwriting	*Full Underwriting*
Riders	Tidak ada
Santunan Asuransi	Min Rp 20 Juta Maks.tidak ada

Pembayaran Kontribusi	**Berkala Bulanan, 3bulanan, 6 bulanan, atau tahunan**
Periode bayar Kontribusi	10 Tahun
Freelook	14 hari sejak polis diterima Pemegang Polis
Grace Periode	1 hari sebelum tanggal yang sama di bulan berikutnya dari Tanggal Jatuh Tempo Pembayaran Kontribusi

Pembayaran Kontribusi:		**Modal Factor :**
Tahunan	→	11
6 Bulanan	→	5,7
3 Bulanan	→	2,9
Bulanan	→	1

Pembayaran Kontribusi PRUCinta



Untuk Nasabah

Hemat 1 bulan kontribusi

Untuk Tenaga Pemasar

Komisi Lebih Besar

Frekuensi Pembayaran	Modal Faktor X Kontribusi Bulanan	Contoh Kontribusi Rp 1.000.000	Komisi Tahun Pertama	Perhitungan API
Tahunan	11	Rp 11.000.000	Rp 3.300.000	Rp 12.000.000
6 Bulanan	5.7	Rp 5.700.000	Rp 1.425.000 x 2	Rp 12.000.000
3 Bulanan	2.9	Rp 2.900.000	Rp 725.000 x 4	Rp 12.000.000
Bulanan	1	Rp 1.000.000	Rp 250.000 x 12	Rp 12.000.000

Komisi “Tenaga Pemasar”

Frekuensi pembayaran	Pembayaran Tahunan	Pembayaran non tahunan
KOMISI Tahun 1	30%	25%
KOMISI Tahun 2	20%	15%
Total Komisi 2 Tahun	50%	40%

“Hemat kontribusi”

jika pengajuan santunan PRUCinta sebagai berikut:

Kelompok Santunan Asuransi	Santunan Asuransi	Hemat Kontribusi
1	<= 499.999.999	0%
2	500.000.000 – 999.999.999	10%
3	1.000.000.000 – 2.499.999.999	20%
4	>= 2.500.000.000	30%
5	> 10.000.000.000	35%

Hemat kontribusi PRUCinta ini akan langsung dihitung saat pembuatan ilustrasi

Perhitungan “**Medical Terpisah**” dari produk lain

Manfaatkan kesempatan ini untuk memberikan Santunan Meninggal lebih BESAR kepada Nasabah ***existing*** **ANDA!**

TOTAL [1] RISIKO MENINGGAL (Selain Manfaat Bebas Premi/Kontribusi[3]) ATAU TOTAL KONDISI KRITIS *ADDITIONAL* [2] (Selain Manfaat Bebas Premi/Kontribusi[3]), MANA YANG LEBIH BESAR		USIA (CALON) TERTANGGUNG/PESERTA									
US$	**RUPIAH**	**1–15 th**	**16–17**	**18–35**	**36–40**	**41–45**	**46–50**	**51–55**	**56**		
s/d US$ 31.250	*s/d* Rp 250.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*			
US$ 31.251 *s/d* US$ 62.500	Rp 250.000.001 *s/d* Rp 500.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	MED 3[6]	MED 10
US$ 62.501 *s/d* US$ 75.000	Rp 500.000.001 *s/d* Rp 600.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	MED 3[6]	MED 10
US$ 75.001 *s/d* US$ 100.000	Rp 600.000.001 *s/d* Rp 800.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	MED 4[6]	MED 10
US$ 100.001 *s/d* US$ 125.000	Rp 800.000.001 *s/d* Rp 1.000.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	MED 4	MED 6[7]	MED 11
US$ 125.001 *s/d* US$ 150.000	Rp 1.000.000.001 *s/d* Rp 1.200.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	MED 15	MED 15	MED 16	MED 18
US$ 150.001 *s/d* US$ 200.000	Rp 1.200.000.001 *s/d* Rp 1.600.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	MED 10	MED 10	MED 17	MED 18	MED 18
US$ 200.001 *s/d* US$ 250.000	Rp 1.600.000.001 *s/d* Rp 2.000.000.000	MED 3	NM*	NM*	NM*	NM*	MED 10	MED 10	MED 17	MED 18	MED 18
US$ 250.001 *s/d* US$ 312.500	*s/d* Rp 2.500.000.000	MED 3	NM*	NM*	NM*	NM*	MED 10	MED 10	MED 17	MED 18	MED 18
US$ 312.501 *s/d* US$ 375.000	*s/d* Rp 3.000.000.000	MED 3	MED 2	MED 2	NM*	MED 13	MED 14	MED 14	MED 14	MED 9	MED 9
US$ 375.001 *s/d* US$ 625.000	*s/d* Rp 5.000.000.000	MED 3	MED 12	MED 12	MED 13	MED 13	MED 14	MED 14	MED 14	MED 9	MED 9
US$ 625.000 *s/d* US$ 937.500	*s/d* Rp 7.500.000.000	MED 3	MED 13	MED 13	MED 13	MED 13	MED 14	MED 14	MED 14	MED 9	MED 9
Lebih dari US$ 937.500	Lebih dari Rp 7.500.000.000	MED 3	MED 13	MED 13	MED 14	MED 14	MED 14	MED 14	MED 14	MED 9	MED 9

**Prudential Indonesia berhak untuk memberlakukan Tabel Pemeriksaan Kesehatan selain dari yang tercantum di atas sesuai Ketentuan Perusahaan*

Terdapat 4 Table medical PRUCinta (PEC Ultimate, PEC Executive, PEC Reguler & Non-PEC)

Ketentuan *Perubahan* Polis PRUCinta

Diperbolehkan

- ✓ Mengubah frekuensi pembayaran Kontribusi

Tidak diperbolehkan

- ✓ Menaikkan/menurunkan Santunan Asuransi
- ✓ Menaikkan/menurunkan Kontribusi
- ✓ Penarikan Nilai Tunai
- ✓ Kontribusi dibayar dimuka (PTDA)*
- ✓ *Top Up*
- ✓ Pinjaman Polis

Ketentuan Surrender

- ✓ Jika *Surrender* akan dibayarkan dari dana Nilai Tunai
- ✓ **Nilai Tunai pada PRUCinta** adalah sejumlah nilai yang akan dibayarkan dari **Dana Nilai Tunai** dalam hal kepesertaan PRUCinta berakhir dengan mengikuti ketentuan dalam Polis
- ✓ Perhitungan Nilai Tunai mengacu pada tabel *Nilai Tunai* sesuai Polis.
- ✓ Jika Pemegang Polis mengajukan *surrender* dalam tahun berjalan (bukan akhir tahun Polis) maka Nilai Tunai akan dibayarkan mengikuti perhitungan secara proporsional pada table Nilai Tunai.
- ✓ Perhitungan **Nilai Tunai dalam ilustrasi berdasarkan Kontribusi** Polis *Standard*. Jika Polis *Substandard,* tambahan Premi *Substandard* tidak diperhitungkan untuk Nilai Tunai

*Pada produk tradisional tidak bisa PTDA seperti pada produk PAYDI karena pada produk tradisional ada Nilai Tunai

Ketentuan Berakhirnya Kepesertaan **PRU**Cinta

- ✓ Peserta Utama meninggal,
- ✓ Akhir kepesertaan Polis,
- ✓ *Surrender* Polis,
- ✓ Santunan meninggal atau manfaat jatuh tempo Polis telah dibayarkan,
- ✓ Pemegang Polis melakukan pembatalan (atau mengajukan *freelook*) Polis,
- ✓ Tidak membayar kontribusi hingga melewati *grace period*
- ✓ Akan dilihat mana yang terjadi lebih dahulu
- ✓ Ketentuan lain mengacu pada Polis

Pengecualian Polis **PRU**Cinta

Pengecualian Meninggal

- ✓ Bunuh diri, percobaan bunuh diri
- ✓ Setiap partisipasi kejahatan atau percobaan kejahatan yang dilakukan oleh pemegang polis
- ✓ Ketentuan lain mengacu pada Polis

Meninggal kecelakaan

- ✓ Terlibat dalam pertarungan untuk tidak membela diri
- ✓ Cedera karena atau sebagai penyebab penyakit mental
- ✓ Ketentuan lain yang mengacu pada polis

Catatan : Sesuai dengan *Agency Update* nomor 062/PSLA/XII/2022 bahwa PT. Prudential Sharia Life Assurance (PSLA) menutup pemasaran asuransi individu bagi Pemegang Polis dan/ Tertanggung WNA (Warga Negara Asing). Penjualan produk asuransi hanya ditujukan kepada WNI (Warga Negara Indonesia) yang berada di wilayah Indonesia dan mengerti Bahasa Indonesia

Ketentuan Pemulihan Polis **PRU**Cinta

- Polis akan *lapsed* jika telah melewati tanggal *grace period.*
- Maksimal pemulihan 6 bulan sejak Lapse, dengan membayar semua kontribusi tertunggak
- Membayar Seluruh kontribusi tertunggak dan pengeluaran yang timbul yang berkaitan dengan pemulihan polis
- Memenuhi syarat Underwriting dan syarat lainnya yang ditetapkan oleh pengelola
- Mengisi Formulir Pemulihan Polis dengan lengkap dan benar

WAKAF HIDUP dan *WAKAF WASIAT dengan* **PRU**Cinta

Ketentuan Wakaf pada PRUCinta mengikuti ketentuan program Wakaf Prudential yang sudah berjalan.

Catatan:

Wakaf Hidup: Dilakukan saat Manfaat Jatuh Tempo di akhir tahun ke 20 dibayarkan (berupa Nilai Tunai) untuk **PRU**cinta atau saat jatuh tempo.

Wakaf Wasiat: Dilakukan saat Santunan Asuransi dan atau Nilai Tunai dibayarkan (Peserta Utama meninggal dunia)

Panduan daftar : PRU*force* – Training – Katalog – Ayo Kita Wakaf

Test Pemahaman

1. Tujuan Utama dari Produk Asuransi Jiwa Syariah **PRU**Cinta adalah untuk:

a. Kebutuhan Pengganti income/Pendapatan jika Peserta Utama meninggal dunia

b. Kebutuhan perlindungan atau biaya penyakit kritis

c. Kebutuhan perlindungan atau biaya rawat inap di rumah sakit

2. Berikut ini adalah keunggulan dari **PRU**Cinta, kecuali:

a. Santunan Meninggal Lebih Optimal dengan Pembayaran kontribusi hanya 10 tahun untuk kepesertaan 20 tahun

b. Total 300% Santunan Meninggal karena kecelakaan
atau Total 400% Santunan Meninggal karena
Kecelakaan saat bulan Ramadan (sampai 2 minggu setelah Lebaran dan dibayarkan dari Kumpulan dana Tabarru)

c. Manfaat Jatuh Tempo dalam Bentuk Nilai Tunai dari Dana Nilai Tunai setara dengan kontribusi yang dibayarkan di tahun ke 10

Asuransi Tradisional PRU Critical Benefit 88 Dari Prudential Indonesia

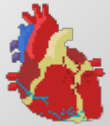
Catatan : Penjualan produk Asuransi hanya ditujukan kepada WNI yang berada di Wilayah Indonesia dan mengerti Bahasa Indonesia, terhitung sejak tanggal 14 April 2023

PCB/V.1/Nov18/

Biaya Pengobatannya Penyakit Kritis di Indonesia

10 Penyakit Penyebab Kematian Tertinggi 2022

1. Jantung
2. Stroke
3. Penyakit Obstruktif Kronis (POOK)
4. Infeksi Saluran Pernafasan
5. Neonatal Condision (Kematian bayi baru lahir)
6. Kanker
7. Alzheimer dan Demensia
8. Diare
9. Diabetes Melitus
10. Ginjal

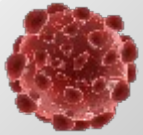


JANTUNG

Biaya pengobatan tahap akhir Rp500 Jt

GINJAL

Biaya cuci darah ginjal **Rp800 rb / 1x** cuci darah (seminggu membutuhkan 2-3x cuci darah)



KANKER

Kemoterapi **Rp20jt / 1x** kemoterapi - Raditerapi, ct scan, transfusi darah **<Rp300jt**

DIABETES

Biaya pengobatan tahunan pada pasien diabetes sebesar Rp9,5jt/org untuk pasien komplikasi Rp12,5 jt pertahun

- DetikHealth-Desember-2022
- https://hellosehat.com/saraf/stroke/biaya-pengobatan-stroke-asuransi/ (2021)
- Biaya Cuci Darah untuk Penyakit Gagal Ginjal, Mulai dari Rp800 Ribu hingga Rp7,5 Juta (sindonews.com) (2021)

Keunggulan PRUCritical Benefit 88

PROTEKSI TERJAMIN

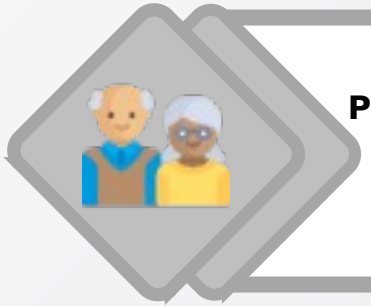
Perlindungan komprehensif untuk **60 kondisi kritis tahap akhir** atau **manfaat meninggal** + **UP 10%** ***Angioplasty*** (maks. Rp

200% tambahan Uang Pertanggungan PCB 88. Jika Tertanggung meninggal karena kecelakaan sebelum usia 70 tahun.

Perlindungan sampai dengan usia 88 tahun. Jangka waktu pembayaran premi: 5 tahun, 10 tahun, 15 tahun atau *single* premi.

Perhitungan UP (untuk tabel *medical)* hanya untuk PCB 88 (tidak diakumulasi dengan produk lain)

UANG PASTI KEMBALI



Jaminan manfaat 100% Pengembalian premi pada tahun ke-20 (Jika Polis masih aktif).
Jika Nasabah memilih pengembalian premi maka Polis berakhir

ATAU

100% Uang Pertanggungan akan dibayarkan bila Tertanggung Utama masih hidup, tidak pernah klaim serta polis masih aktif sampai usia tertanggung 88 tahun.

Manfaat Kecelakaan **PRU**Critical Benefit 88

Tambahan 200% Uang Pertanggungan

- ✓ **Tambahan 200% dari UP PCB 88 Jika Tertanggung meninggal karena kecelakaan* sebelum usia 70 Tahun (actual Birthday). Usia ≥ 17 tahun maks. 6 Miliar/Jiwa, Tertanggung Anak (1-17 tahun)/Pasangan tidak memiliki *income* maks.3 Miliar/Jiwa**
- ✓ **Polis akan Berakhir**

Ilustrasi PRU Critical Benefit 88

*Ketentuan lebih detail mengacu pada *Agent Guide Book*

100% Premi kembali dan Perlindungan berakhir (th 20)

Atau

100% UP Polis Berakhir

Single Premi/5 th/10 th/15 th

Pilihan Masa pembayaran premi

Tahun Polis: **1** — **15** — **20**

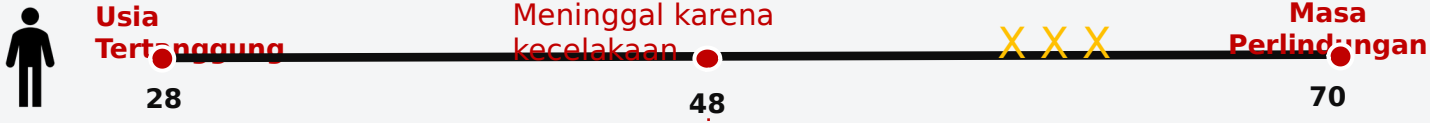
(MASA BEBAS BAYAR PREMI)

Usia 88

*meninggal dalam jangka waktu 90 hari sejak terjadinya kecelakaan

PRUCritical Benefit 88

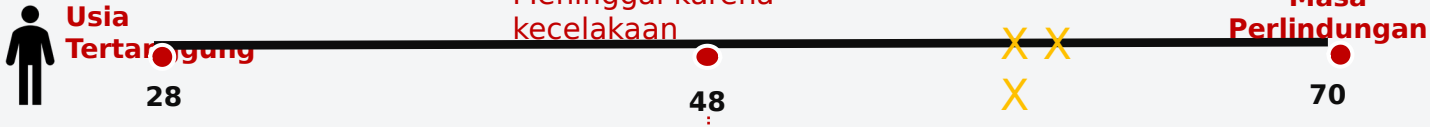
CONTOH 1:



UP PCB88
Rp 500 juta

Dibayarkan
UP Dasar PCB + 200% UP meninggal kecelakaan = Rp 1,5 M dan **Polis berakhir**

CONTOH 2:



UP PCB88
Rp 5 Miliar

Dibayarkan
UP Dasar PCB + 200% UP Meninggal Kecelakaan = 5M + 6M
(dibayarkan sejumlah maksimal UP krn >17thn maks 6M) = 11M dan Polis

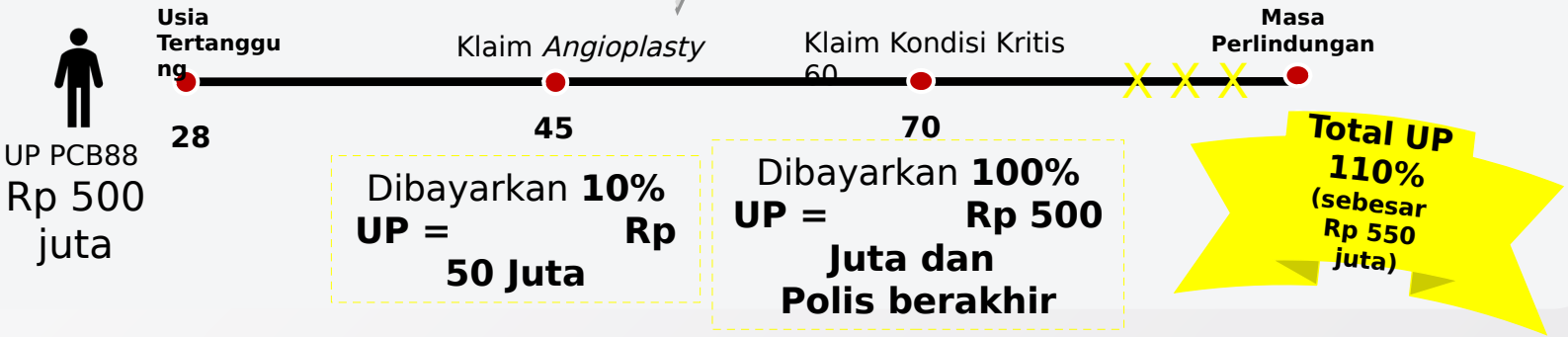
Manfaat Kondisi Kritis **PRU**Critical Benefit 88

Angioplasty

- Manfaat ***Angioplasty*** **10% dari UP, maks. Rp 200.000.000** (akan diberikan saat Tertanggung sudah mengalami perawatan *Angioplasty*)
- Hanya dapat diklaim 1 kali & sebelum klaim 60 kondisi kritis
- Setelah klaim *Angioplasty,* manfaat lain tetap berlaku dan Polis akan tetap aktif

60 Kondisi Kritis

Dibayarkan 100% Uang Pertanggungan dan Polis berakhir. Kriteria Klaim mengikuti kondisi **kritis PRU**crisis cover benefit plus 61 **(CCB plus 61)**



Ketentuan PRUCritical Benefit 88

Jenis Produk

Tradisional-Stand Alone.

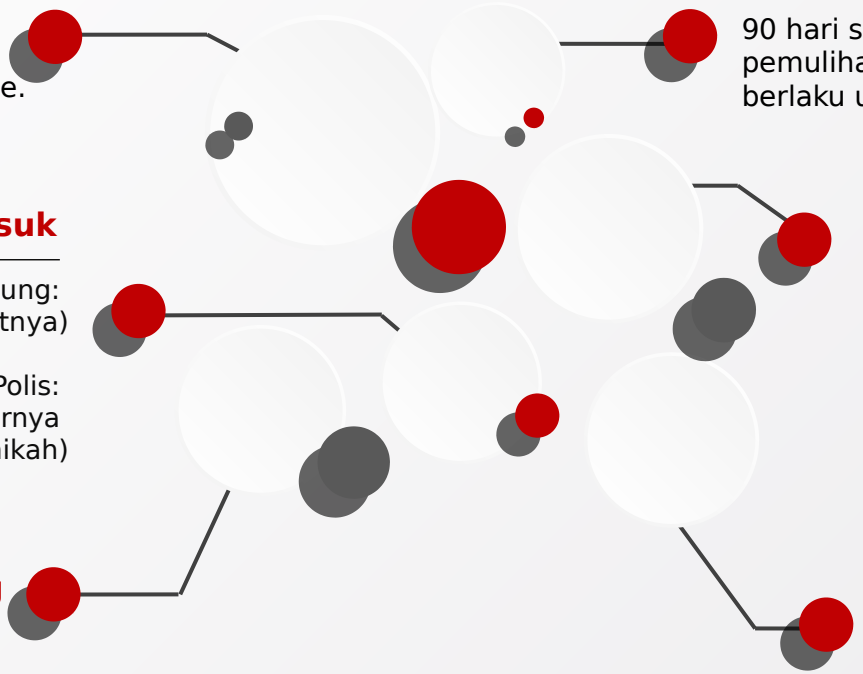
Usia Masuk

Tertanggung:
1-60 tahun (usia ultah berikutnya)

Pemegang Polis:
21 atau 18 tahun (usia sebenarnya atau sudah menikah)

Mata uang

Rupiah.



Masa Tunggu Kondisi Kritis

90 hari sejak Polis terbit atau pemulihan (mana paling akhir) hanya berlaku untuk klaim kondisi kritis saja

Premi

Minimum Premi:
Rp300.000/bln atau Rp3.300.000/th
Atau Rp12.000.000 Single Premi

Periode Pembayaran Premi:
Usia 1-50 tahun: *Single* Premi, 5, 10 & 15 tahun
Usia 51-60 tahun: *Single* Premi, 5 & 10 tahun

Free Look Periode

14 hari sejak Polis diterima oleh Pemegang Polis. Jika diajukan maka Premi akan dikembalikan dengan dikurangi biaya-biaya

Catatan : Bapak / Ibu dalamproduk asuransi yang Bapak / Ibu beli, terdapat biaya yang diperegunakan oelh perusahaan asuransi sebagai biaya pemasaran, biaya administrasi dan termasuk sebagai income / reward untuk tenaga pemasar dan mitra perusahaan asuransi

Contoh tampilan Ilustrasi PCB88

Ringkasan Ilustrasi Sesuai Masa Pembayaran Premi Yang Dikehendaki (15 Tahun)

Tahun Polis	Usia (Tahun)	Premi Disetahunkan (000)	Akumulasi Pembayaran Premi (000)	Nilai Tunai Dijamin Pada Akhir Tahun Polis (000)
1	30	24,860	24,860	2,332
2	31	24,860	49,720	4,936
3	32	24,860	74,580	7,811
4	33	24,860	99,440	10,956
5	34	24,860	124,300	14,374
6	35	24,860	149,160	18,062
7	36	24,860	174,020	22,591
8	37	24,860	198,880	28,206
9	38	24,860	223,740	35,392
10	39	24,860	248,600	44,206
11	40	24,860	273,460	55,109
12	41	24,860	298,320	68,668
13	42	24,860	323,180	86,026
14	43	[illegible]	[illegible]	107,070
15	44	24,860	372,900	134,681
16	45	[illegible]	[illegible]	168,000
17	46		372,900	209,502
[illegible]	47		372,900	261,166
19	48		372,900	326,254
20	49		372,900	372,900
21	50		372,900	421,662
22	51		372,900	437,310
23	52		372,900	452,362
24	53		372,900	467,820
25	54		372,900	482,672
36	65		372,900	660,066
46	75		372,900	[illegible]
56	85		372,900	954,353
Total Manfaat Pada Tanggal Akhir Pertanggungan (usia 88 tahun)				1,000,000

Perhitungan Nilai Tunai di atas tidak memperhitungan kenaikan Premi akibat dari keputusan *Underwriting*.

Apabila penebusan Polis (*Surrender*) dilakukan tidak pada saat Ulang Tahun Polis, maka Nilai Tunai akan dihitung secara proporsional dengan perhitungan sebagai berikut:

$NT_{(c)} = [\ NT_{(t)} + [\ NT_{(t+1)} - NT_{(t)}\ ] \times (c-t)\ ]$

Di mana:
- $NT_{(c)}$ = Nilai Tunai pada saat pengajuan Penebusan Polis disetujui
- $NT_{(t)}$ = Nilai Tunai pada Ulang Tahun Polis ke-t sebelum pengajuan Penebusan Polis disetujui
- $NT_{(t+1)}$ = Nilai Tunai pada Ulang Tahun ke t+1 sesudah pengajuan Penebusan Polis disetujui
- c = tahun pengajuan Penebusan Polis disetujui yang dihitung berdasarkan proporsi bulanan, apabila pengajuan dilakukan tidak bertepatan dengan Ulang Tahun Polis
- t = tahun sebelum Penebusan Polis disetujui
- t+1 = tahun sesudah Penebusan Polis disetujui

Nilai Tunai Terjamin sesuai dengan Ilustrasi

Nilai Tunai pada tahun ke-20 sama dengan akumulasi premi = Rp372.900.000

UP PCB88 Rp1Miliar yang didapatkan saat Nasabah berusia 88 tahun dan Polis aktif
(Jika Nasabah tidak mengambil manfaat pengembalian premi di tahun ke-20)

Ketentuan Lainnya Polis PCB88

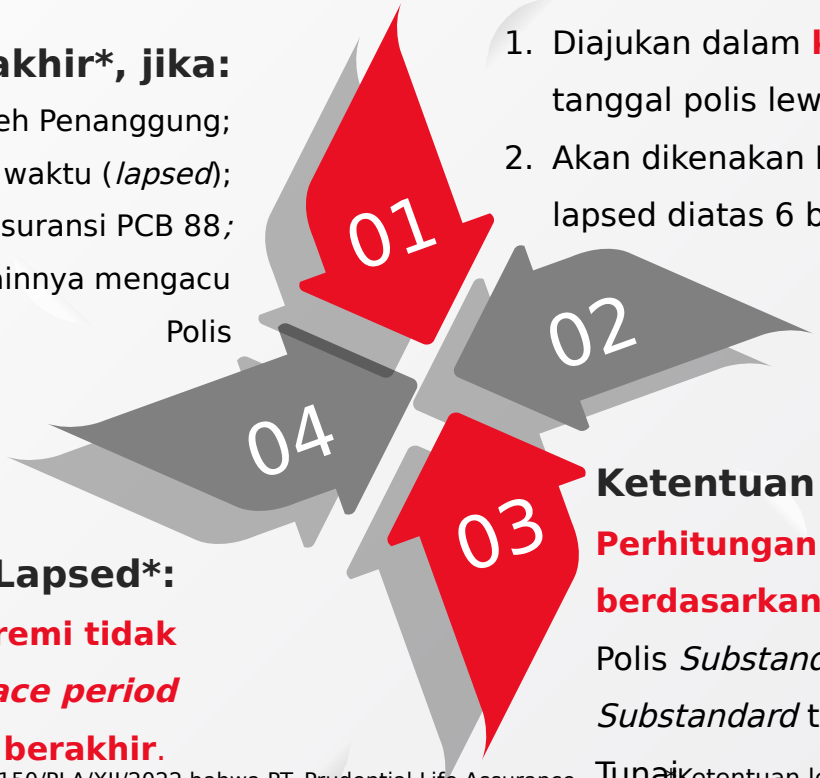
Polis Berakhir*, jika:

- Penebusan Polis disetujui oleh Penanggung;
- Polis menjadi lewat waktu (*lapsed*);
- Tanggal Akhir Pertanggungan asuransi PCB 88*;*

Mana terjadi lebih dahulu dan lainnya mengacu Polis

Ketentuan Pemulihan polis*:

1. Diajukan dalam **kurun waktu 24 bulan** dari tanggal polis lewat waktu atau *lapsed*
2. Akan dikenakan Bunga pemulihan jika polis lapsed diatas 6 bulan



Ketentuan Lapsed*:

Polis akan *lapsed* jika **premi tidak dibayar setelah *grace period* berakhir**.

Ketentuan *Surrender**:

Perhitungan Nilai Tunai dalam ilustrasi berdasarkan Premi Polis *Standard*. Jika Polis *Substandard,* tambahan Premi *Substandard* tidak diperhitungkan untuk Nilai Tunai.

*Ketentuan lebih detail mengacu pada *Agent Guide Book*

Catatan : Sesuai dengan *Agency Update* nomor 150/PLA/XII/2022 bahwa PT. Prudential Life Assurance (PLA) menutup pemasaran asuransi individu bagi Pemegang Polis dan/ Tertanggung WNA (Warga Negara Asing). Penjualan produk asuransi hanya ditujukan kepada WNI (Warga Negara Indonesia) yang berada di wilayah Indonesia dan mengerti Bahasa Indonesia

Ketentuan *Pelayanan* Polis PCB88

Diperbolehkan

- ✓ Mengubah frekuensi pembayaran Premi

Catatan:
Ketentuan lebih detail mengacu pada *Agent Guide Book*

Tidak diperbolehkan

- ✓ Menaikkan/menurunkan Premi
- ✓ Menaikkan/menurunkan Uang Pertanggungan
- ✓ Penarikan *(Withdrawal)* Nilai Tunai
- ✓ Mengubah periode pembayaran premi misalkan : Pilihan bayar premi 5tahun di rubah ke 10tahun, dst
- ✓ Premi dibayar dimuka *

*Pada produk tradisional tdk bisa PTDA spt pada produk UL karena pada produk tradisional ada Nilai Tunai yang di jamin nilainya

Note:

- Jika kelas pekerjaan berubah dari kelas 1/2/3 ke kelas 4, seluruh manfaat akan tetap tersedia (seluruh pengajuan klaim mengacu kepada prosedur klaim)
- Jika Pemegang Polis melakukan perubahan frekuensi pembayaran premi, maka Nilai Tunai yang akan diterima Pemegang Polis akan berubah dari Nilai Tunai yang diinformasikan sebelumnya dalam Polis

Pengecualian Polis
PCB88

Pengecualian Kondisi Kritis

- ✓ Kondisi Kritis yang dialami Tertanggung termasuk untuk gejala yang telah diketahui dan atau telah didiagnosis atau mendapat pengobatan dalam Masa Tunggu (Berbeda dengan CCB plus 61)*
- ✓ Berada di bawah pengaruh atau sebagai akibat dari penggunaan obat-obatan, alkohol, atau narkotika yang tidak diresepkan oleh praktisi medis yang terdaftar
- ✓ **Ketentuan lain mengacu kepada polis**

Pengecualian Meninggal

- ✓ Bunuh diri, percobaan bunuh diri, dugaan bunuh diri atau pencederaan diri oleh Tertanggung baik yang dilakukan dalam keadaan sadar atau waras atau dalam keadaan tidak waras atau tidak sadar dengan ketentuan tindakan tersebut dapat dapat di buktikan dokumen medis
- ✓ Setiap partisipasi kejahatan atau percobaan kejahatan yang dilakukan oleh pemegang polis, tertanggung atau ahli waris
- ✓ **Ketentuan lain mengacu kepada polis**

Meninggal kecelakaan

- ✓ Terlibat dalam pertarungan untuk tidak membela diri
- ✓ Cedera karena atau sebagai penyebab penyakit mental
- ✓ **Ketentuan lain mengacu kepada polis**

*_Note_: Ketentuan dokumen Klaim terdapat pada _e-Book_ (untuk CCB61 yaitu tidak berlaku selama 90 hari sejak tanggal mulai pertanggungan CCB61, pemulihan polis terakhir, tanggal disetujui peningkatan manfaat kondisi kritis ccb61)

Test Pemahaman

1. Kita dapat memberikan solusi dengan produk PCB88 jika bertemu dengan calon nasabah dengan segmentasi seperti .....
   a. Mempunyai profile risiko konservatif serta membutuhkan perlindungan jangka Panjang untuk kondisi kritis.
   b. Mempunyai profile risiko konservatif, menginginkan perencanaan warisan untuk keluarga serta berfokus untuk proteksi jiwa
   c. Mempunyai profile risiko agresif, menginginkan potensi hasil investasi serta menginginkan perencanaan warisan untuk keluarga

2. PCB 88 memiliki Tageline “Proteksi Terjamin, Uang Pasti Kembali”, Sebutkan 2 hal yang benar Manfaat yang berhubungan dengan Uang Pasti kembali:

   a. **Jaminan manfaat 100% Pengembalian premi pada tahun ke-20 (Jika Polis masih aktif).** Jika Nasabah memilih pengembalian premi maka Polis berakhir

   b. **100% Uang Pertanggungan** akan dibayarkan bila tertanggung Utama masih hidup dan tidak pernah klaim serta polis masih aktif sampai usia 88 tahun.

   c. Manfaat Jatuh Tempo dalam Bentuk Nilai Tunai dari Dana Nilai Tunai setara dengan kontribusi yang dibayarkan di tahun ke 10

Sekilas Produk PAYDI

PAYDI yang ada di Prudential

PNG / PNG Syariah

Untuk mengetahui lebih jelas lagi silahkan mengikuti trainingnya, dan cek jadwal training pada PRUForce

Sebelum Menjual PAYDI

1. Mengikuti sesi “Training Produk Unit Link”
2. Sertifikasi dasar Product Unit Link di **PRU**Force
3. Training “Produk Baru PAYDI”
4. Sertifikasi Produk Baru PAYDI
5. Training “PPH Plus Pro & PPH Plus Pro Syariah”
6. Sertifikasi PPH Plus Pro & PPH Plus Pro Syariah

Segera daftarkan diri Anda melalui PRUForce!

Caranya : Pilih PRUForce – Pilih Menu Training – Pilih Katalog – Ketik pada kolom pencarian :Training Produk PNG / PPH Plus Pro

MY FIRST CASE TRAINING

Segmentasi Produk Asuransi Jiwa Prudential

Asuransi Tradisional Konvensional

PRUCritical Benefit 88

PRUSolusi Sehat Plus Pro

PRUWarisan

PAYDI (Produk Asuransi Yang Dikaitkan Investasi)

PPH PLUS PRO

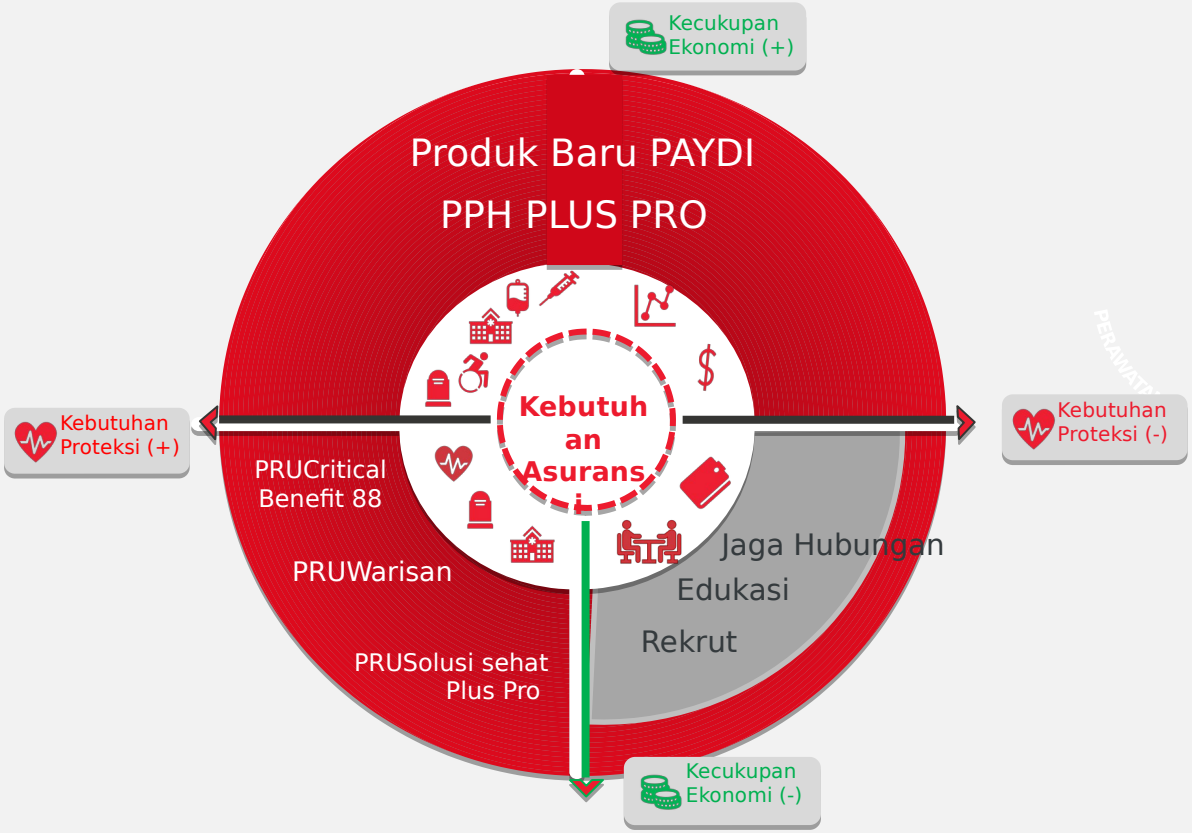
Karakter produk Unit Link dan Asuransi Tradisional berbeda

Solusi Asuransi Jiwa

dari

PRUDENTIA

L Indonesia



Asuransi Tradisional Syariah

PRUCinta | PSS Plus Pro Syariah | PRUCerah | PKKS

PAYDI (Syariah)

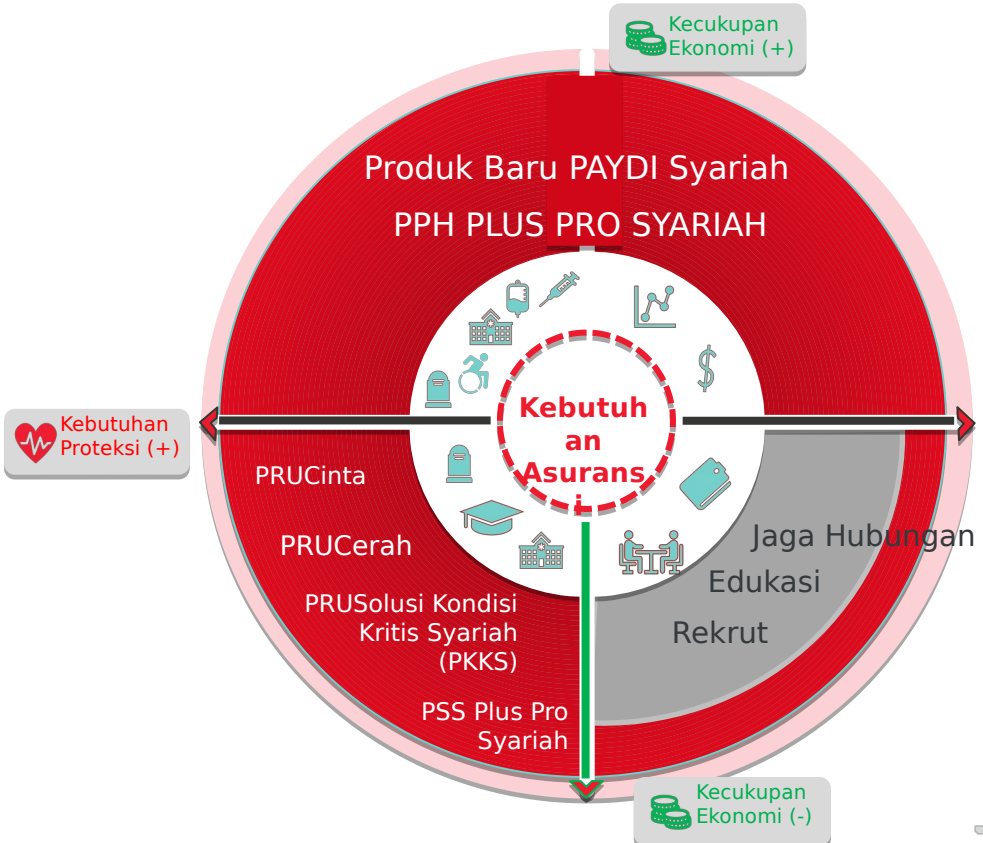
PPH PLUS PRO SYARIAH

Karakter produk Unit Link dan Asuransi Tradisional berbeda

Solusi Asuransi Jiwa Syariah

dari

PRUDENTIAL Syariah



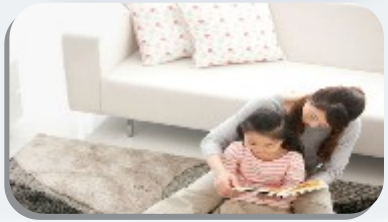
Berikan Solusi (Produk) sesuai dengan Kebutuhan

Target Segmen PRUCinta

Target Segment PRUCinta

- Perlindungan optimal untuk Santunan meninggal atau perencanaan warisan keluarga
- Orang yang memiliki profil risiko investasi konservatif
- Perlindungan terjamin dan manfaat berupa Nilai Tunai* yang setara dengan Kontribusi pada akhir kepesertaan

Target Segmen PCB88



Target Segment PCB88

- Orang yang butuh proteksi dan perlindungan penyakit kritis
- Orang yang memiliki profil risiko investasi konservatif
- Perlindungan terjamin atau manfaat pengembalian premi di tahun ke 20 (polis berakhir), atau
- Jaminan manfaat 100% UP jika polis masih aktif dan tertanggung masih hidup atau tidak pernah mengajukan klaim atas salah satu dari 61 kondisi kritis sampai usia 88 tahun.

Target Segmen PRODUK BARU

Target Segment PRODUK BARU PAYDI

- Nasabah yang memiliki kebutuhan manfaat kesehatan/kondisi kritis/maksimal usia masuk 70 tahun
- Perlindungan komprehensif dan flexible
- Orang yang memiliki profil risiko agresif – moderat
- Mengharapkan potensi hasil

Test Pemahaman

1. Jika Calon Nasabah memiliki kebutuhan dan kemampuan membeli asuransi jiwa dengan tujuan proteksi kesehatan ataupun proteksi kondisi kritis dengan masa perlindungan menengah ataupun panjang, sedangkan alokasi budget terbatas. Apa solusi terbaik yang akan anda berikan ?
   a. Jelaskan dan tawarkan produk tradisional dengan manfaat Kesehatan jenis term
   b. Menawarkan Asuransi PAYDI dengan alokasi investasi Saham
   c. Menawarkan asuransi Kumpulan

2. Jika calon nasabah memiliki kebutuhan dengan proteksi yang lebih lengkap dan juga menginginkan manfaat tambahan yang lebih fleksibel, juga memiliki kemampuan akan budget yang cukup tinggi, mana solusi terbaik yang akan anda berikan ?
   a. Produk PAYDI dengan manfaat tambahan (rider)
   b. Produk Tradisional yang lebih terjangkau
   c. Asuransi Kumpulan dengan harga yang terjangkau

PRUDENTIAL SYARIAH

PRUDENTIAL

MY FIRST CASE TRAINING

Underwiting

Apa itu Underwriting ?

***Underwriting* adalah proses seleksi dan klasifikasi risiko yang bertujuan untuk :**

1. menilai apakah calon Tertanggung / Peserta Yang Diasuransikan dapat diasuransikan atau tidak, baik dari sisi kondisi Kesehatan maupun financial, serta
2. Menentukan tingkat risiko dalam menerbitkan Polis, syarat atau kondisi yang diberlakukan serta tingkat Premi /Kontribusi yang dikenakan.

Orang yang melakukan proses Seleksi dan Klasifikasi Risiko ini disebut *"Underwriter"*

Tujuan Proses *Underwriting* adalah untuk mengklasifikasikan nasabah berdasarkan risiko dimasa depan ke dalam kelompok risiko yang sesuai yang akan dikeluarkan sebagai keputusan *Underwriting*

Jenis – jenis keputusan Underwriting :

1. Standard
   dapat diterima sesuai dengan manfaat yang diajukan pada SPAJ dan ilustrasi
2. Substandard
   dapat diterima namun nasabah harus menambah Premi / Kontribusi atau menurunkan
   Uang Pertanggungan / Sntunan Asuransi dari manfaat yang diajukan pada SPAJ dan
   ilustrasi, atau

Peranan Tenaga Pemasar dalam proses Underwriting

Tenaga Pemasar berperan sebagai *Field Underwriter* dimana Tenaga Pemasar merupakan orang pertama yang bertemu secara langsung dengan calon Pemegang Polis/calon Tertanggung. / calon Peserta. Tenaga Pemasar lah yang melakukan penilaian awal saat pengisian SPAJ dan juga yang pertama kali mendapatkan informasi mengenai Informasi Medis dan Non Medis mengenai calon Pemegang Polis/calon Tertanggung/calon Peserta.

Kewajiban sebagai field underwriter sesuai yang tertulis pada perjanjian keagenan,, pastikan tenaga pemasar tunduk terhadap perjanjian tersebut.

Hal apa yang harus diperhatikan dalam melakukan

Pahami Kebutuhan dan Kemampuan Nasabah / Peserta. Buatlah Ilustrasi dengan premi sesuai kemampuan dan UP sesuai dengan kebutuhan nasabah / Peserta.

Usia, Jenis Kelamin, Perokok / Bukan, Identitas Diri, Keterikatan Asuransi, Kewarganegaraan, Tujuan membeli asuransi, *Income / Asset*, Pemeriksaan Medis, Dokumen *Financial*, Pekerjaan, Hobi, Gaya Hidup, Tempat Tinggal (Kota/Provinsi/Negara), Kondisi Medis saat ini dan yang sudah ada sebelumnya,

g

Tambahkan Keterangan jika Tenaga Pemasar melihat perlunya ada informasi tambahan mengenai nasabah, baik Medis ataupun non Medis

YUK DISKUSI !

interactive

Kenapa perlu mengetahui lebih lanjut tentang kondisi kesehatan dan keuangan Calon Nasabah anda ?

Selain anda perlu melakukan seleksi risiko, apakah menurut anda prudential juga perlu melakukan seleksi risiko ?

Perlukah Proses Underwriting dilakukan?

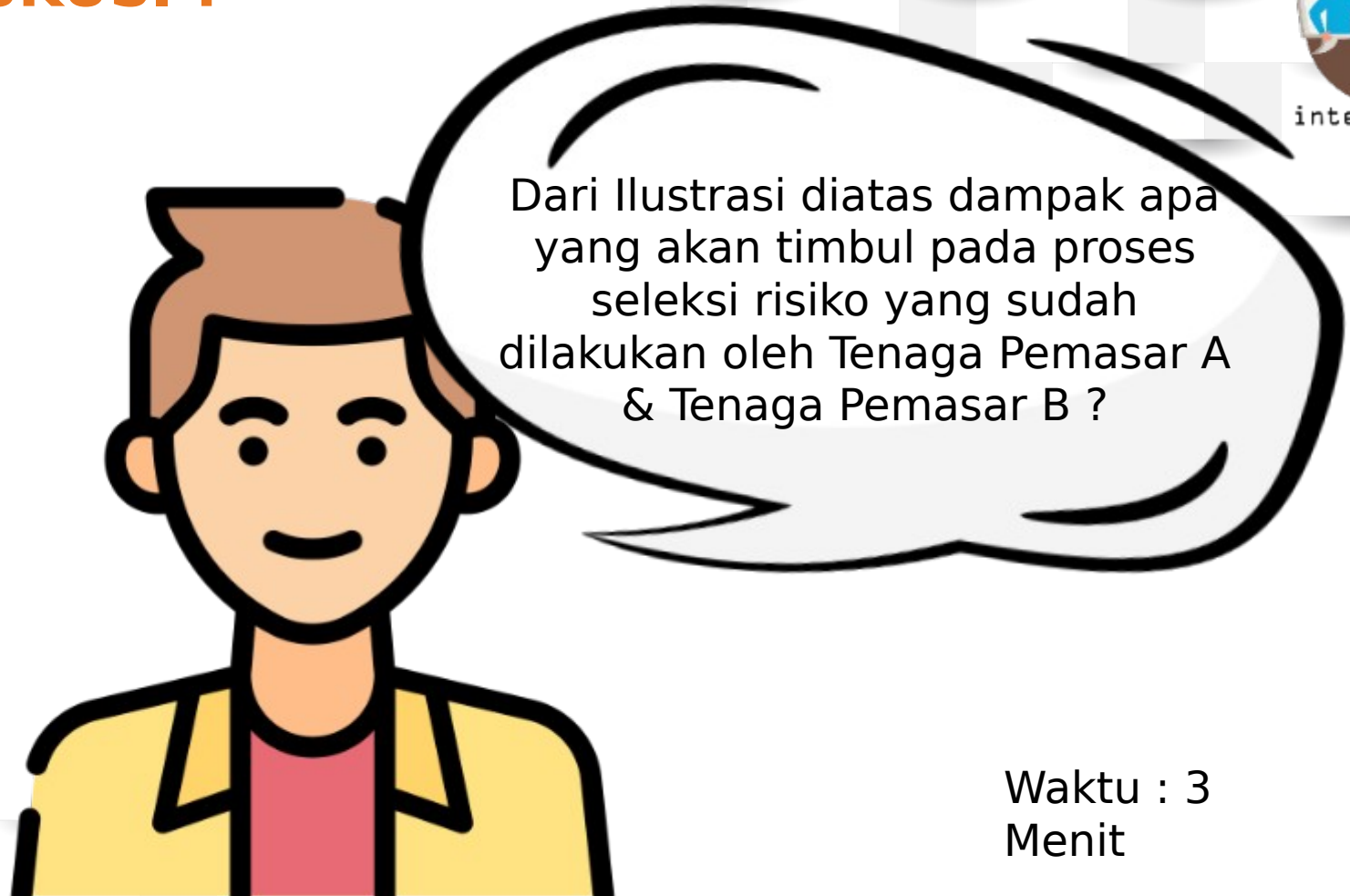
Ilustrasi 1

Andi menelpon teman SMA yang sudah lama tidak bertemu dan melakukan janji temu lalu, langsung menawarkan produk asuransi jiwa

Ilustrasi 2

Mrs Nina menawarkan produk Asuransi jiwa kepada teman lama saat SMA, sering bertemu, tergabung dalam komunitas yang sama, komunikasi berjalan baik, dekat dengan keluarga calon nasabah, memahami kondisi kesehatannya dan sudah pernah melakukan presentasi sebelumnya

YUK DISKUSI !



Waktu : 3 Menit

MY FIRST CASE TRAINING

3. Proses Penjualan/Penawaran Asuransi Jiwa

- ***Sales Advisory Process (SAP)***
- ***Sharia Way Of Selling***
- PRUCekatan
- PRUPay Link
- PRULeads

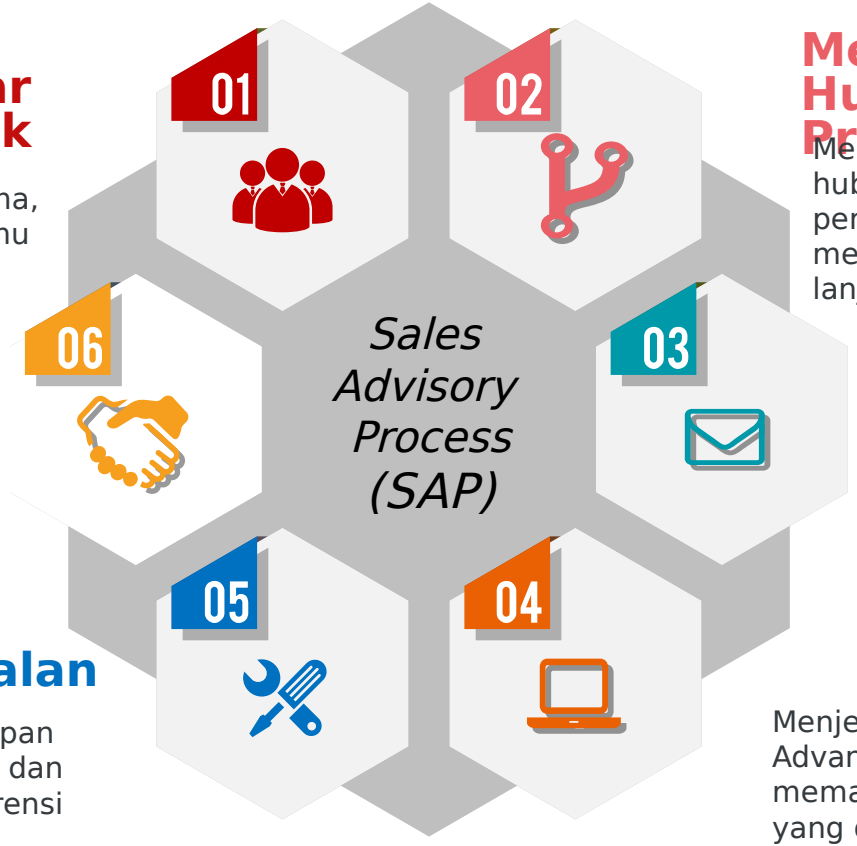
PRUDENTIAL SYARIAH

PRUDENTIAL

MY FIRST CASE TRAINING

Sales Advisory Process (SAP)

Sales Advisory Process (SAP)



Membangun Daftar Prospek

Mengumpulkan Bank Nama, Seleksi dan janji temu

Membangun Hubungan dengan Prospek

Memulai Percakapan, Membangun hubungan dan mendapatkan persetujuan nasabah untuk melanjutkan percakapan yang lebih lanjut

Mempertahankan Hubungan

Membina hubungan baik dan jangka Panjang dengan Nasabah/ Peserta

Memahami Kebutuhan

Menggali informasi untuk mencari kebutuhan dan kemampuan nasabah/ peserta

Menutup Penjualan

Penutupan penjualan dan meminta referensi

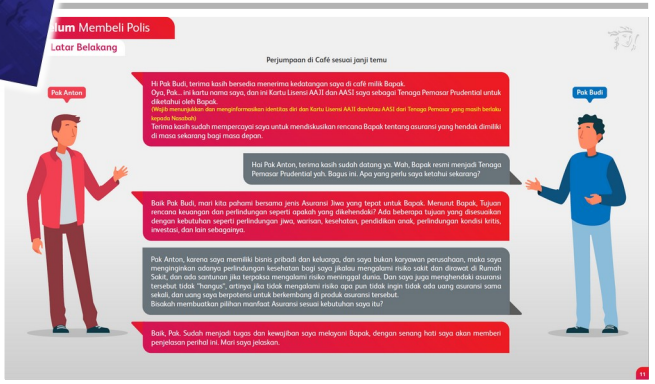
Menguasai Presentasi

Menjelaskan solusi (Fitur, benefit, Advantage, dan pengecualain), memastikan Nasabah paham atas solusi yang diberikan dan mengatasi kegelisahan atau kekhawatiran nasabah/ peserta

AYO PELAJARI MATERI *Sales Advisory Process* **LEBIH LENGKAP di PRUExpert**

PANDUAN LAYANAN NASABAH BAGI TENAGA PEMASAR PRUDENTIAL

Prudential Membekali Tenaga Pemasar dan dapatkan di PRUForce:
LOGIN > Training > Katalog > SEARCH > World Class Agent Guide



Prudential Syariah Way Of Selling

> “Prinsip dasar perilaku Tenaga Pemasar Prudential Syariah untuk melayani dengan **HATI**”

Prudential Syariah Way Of Selling, Why?

1. Prudential Syariah sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah yang sudah *spin off* dan memberikan solusi proteksi dengan asuransi jiwa syariah kepada seluruh Masyarakat melalui Tenaga Pemasar yang hadir dalam keluarga Indonesia.

2. Prinsip Syariah adalah bagian dari Islam yang diajarkan dalam Al Quran dan Hadis memiliki nilai-nilai yang bermanfaat untuk siapapun

3. Asuransi Syariah adalah dari usaha untuk mewujudkan prinsip *Takaful (saling menjamin), Ta'min (melindungi), Tadhamun (saling menanggung), Ta'awun (saling menolong)*

4. Sebagai acuan yang sejalan dengan DSN – MUI melaui fatwa 139/DSN-MUI/VIII/2021 (Pemasaran dari produk asuransi jiwa berbasis prinsip syariah)

Untuk menghadirkan pelayanan **terbaik, professional dan mampu menjalin hubungan jangka panjang** dengan nasabah hingga membawa **keberlangsungan bisnis** asuransi jiwa syariah, maka Tenaga Pemasar Syariah harus melayani dengan **“HATI”;**

H **Hikmah**
Mengerti dan memahami kondisi dan situasi nasabah, yang didasari atas sikap penuh empati dan simpati atas apa yang mereka alami hingga mampu memposisikan nasabah seperti diri sendiri.

A **Akhlak**
Memiliki sikap dan perilaku yang baik sebagai cerminan Tenaga Pemasar Syariah kapanpun dan dimanapun.

T **Terpercaya**
Mampu
membangun kepercayaan guna menjalin hubungan jangka panjang dalam tahapan kehidupan nasabah..

I **Inklusif**
Berbagi nilai kebaikan Asuransi Jiwa Syariah kepada seluruh masyarakat luas

Untuk menjadi Tenaga Pemasar professional yang melayani dengan "**HATI**", maka SOUL (JIWA), MIND (PIKIRAN) dan ACTION (TINDAKAN) harus saling berkaitan erat.

ACTION (Tindakan):

Berusaha menjadi Penjual yang FAST (Fathanah, Amanah, Siddiq Tabligh).

MIND (Pemikiran) :
Berusaha meningkatan pengetahuan, ketrampilan dan pemikiran (mindset) yang positif.

SOUL (Jiwa):
Percaya pada Tuhan YME | Perusahaan | Produk Asuransi Syariah | Diri sendiri |Nasabah

1. JIWA (SOUL)

Percaya pada Tuhan YME	Kami percaya bahwa bekerja adalah Ibadah yang dapat membawa Keberkahan dari Nya dan harus dilakukan penuh ketulusan dan empati
Percaya pada perusahaan	Kami bangga menjadi bagian dari Prudential Syariah dan percaya Perusahaan memiliki niat yang kuat untuk mematuhi prinsip-prinsip syariah dalam menjalankan bisnis.
Percaya Pada Produk	Kami percaya asuransi syariah salah satu ikhtiar yang dapat dilakukan untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keuangan dalam untuk masyarakat dan sudah sesuai dengan prinsip syariah
Percaya Pada Profesi	Peranan sebagai Tenaga Pemasar Syariah yang kami lakukan dapat membawa Kebaikan untuk nasabah & masyarakat. Kami siap menjadi agen perubahan untuk meningkatkan literasi asuransi syariah.
Percaya Pada Nasabah	kami yakin nasabah mendapatkan kehidupan yang lebih baik dengan memiliki perlindungan keuangan jangka panjang sekaligus saling tolong menolong bersama dalam asuransi syariah

2. PEMIKIRAN (MIND)

Meningkatan pengetahuan, ketrampilan dan pola fikir (mindset) yang positif	1. Kami terus meningkatkan pengetahuan tentang kekuatan dan nilai Prudential Syariah, manfaat produk, target pelanggan, perencanaan keuangan syariah, investasi syariah, dan kerangka syariah di balik setiap produk. 2. Kami memiliki pengetahuan dan ketrampilan tentang semua proses, prosedur, dan alat pendukung penjualan yang disediakan oleh Perusahaan untuk membantu menawarkan asuransi syariah yang tepat berdasarkan kebutuhan nasabah. 3. Kami memiliki lisensi syariah dan selalu mempertajam dan memperkuat pengetahuan dan ketrampilan saya dengan proses belajar terus menerus. 4. Kami memiliki pola pikir (mindset) positif dalam menjalankan tugas untuk melayani nasabah

3. TINDAKAN (ACTION)

Berusaha menjadi Penjual yang FAST (Fathanah Amanah Siddiq Tabligh)	**1. Fathanah (cerdas, paham, berpengetahuan) :** • Kami menawarkan produk syariah dengan pengetahuan yang benar tentang asuransi jiwa syariah. • Kami adalah bagian dari solusi untuk kebutuhan keuangan nasabah **2. Amanah (dapat dipercaya dalam menjalankan tugas) :** • Kami menawarkan produk asuransi jiwa syariah berdasarkan kebutuhan nasabah • Kami selalu menjaga reputasi baik dan hubungan jangka Panjang dengan nasabah **3. Siddiq (jujur dan bertindak benar) :** • Kami tidak akan melakukan praktik penjualan yang melanggar hukum dan tidak etis seperti rebating, churning, twisting and bribing **4. Tabligh (bijaksana dalam berkomunikasi):** • Kami berlaku hormat dalam komunikasi dengan nasabah dengan cara : mendengarkan, terbuka dan empati • Kami menyampaikan informasi kepada siapapun tentang manfaat dan keunggulan asuransi jiwa syariah

Hal – hal Penting lainnya:

Penjelasan Lebih Lengkap Terkait PRU PayLink
Silahkan melihat Pada Dokumen Pendukung
Di dalam PRUForce

Login PRUForce – Pilih Menu Training – Klik Katalog – Search MFC Training - *Scroll down – Supporting Document*

Sales Advisory Process

Test Pemahaman

1. Berikut adalah proses penjualan Asuransi Jiwa yang benar dan berurutan berdasarkan Teori Sales Advisory Process (SAP) dari prudential.

a. Mencari Nasabah baru, Closing, Menjalin percakapan & memulai hubungan, Mencari kebutuhan nasabah, Menyiapkan rekomendasi

b. Membangun hubungan dengan prospek, Membangun daftar Prospek, Memahami Kebutuhan, Menguasai Presentasi, Menutup Penjualan, Mempertahankan Hubungan

c. Planning, Prospecting, closing, Presentation

2. “Membujuk klien untuk menutup polis dan membuka polis baru tanpa melihat kerugian klien” dan “melakukan penggantian produk yang merugikan klien”; adalah pengertian dari:

a. Poaching dan Discount

b. Non disclosure dan Misrepresentation.

c. Twisting dan Replacement

MY FIRST CASE TRAINING

PRUCekatan

Informasi lebih rinci terdapat:

- *handbook (New Agent Guide Book)*
- *Agency Update*

Tetap Berjualan Tanpa Harus Berdekatan

Dengan adanya PRUCekatan, maka kita tetap bisa berinteraksi dengan calon Nasabah kita sekalipun tidak bertemu secara *face to face.* Kita tetap bisa berjualan walaupun tidak satu kota dengan calon Nasabah, kita bisa menggunakan PRUCekatan untuk

Proses *Submit* Polis baru **dengan Tatap Muka *Virtual*** untuk **Produk Tradisional**

Syarat dan Ketentuan

Kriteria Polis

- Pemegang Polis = Tertanggung Utama = Pembayar Premi
- Tidak ada tertanggung tambahan
- Produk yang bisa dijual dengan Cekatan adalah Produk Tradisional seperti : **PRU**Cinta, PCB 88, **PSS** Plus Pro (Syariah), **PRU**Cerah, **PRU**Solusi Kondisi Kritis Syariah (PKKS), dan PRUWarisan
- Transfer/**PRU**Pay Link (Debit/Credit/OVO)
- Polis dalam bentuk elektronik ke *email* Pemegang Polis dan Ringkasan Polis (cetak) ke alamat Pemegang Polis

Customer Microsite

Sistem akan mengirim otomatis **tautan/link melalui SMS** ke Nasabah

- Yang berisi ilustrasi (termasuk profil Nasabah) dan SPAJ

PRUForce

Tenaga pemasar menerima **notifikasi**:

- No.SPAJ dan Status Polis

Proses *Submit* Polis baru **dengan Tatap Muka *Virtual*** untuk **Produk Tradisional**

Syarat dan Ketentuan

Tenaga Pemasar melakukan hal ini:

1. Menghubungi Nasabah **melalui *video call*** (aplikasi WhatsApp, Line, Facetime atau aplikasi lainnya)

2. **Memperlihatkan Identitas resmi** sebagai Tenaga Pemasar Resmi (Kartu Lisensi AAJI/AASI yang masih berlaku) dan **mengirimkan foto diri dengan kartu AAJI/AASI** tersebut ke calon Nasabah

3. Wajib mencari tahu **kebutuhan dan kemampuan calon Nasabah**

4. Menjelaskan periode ***freelook* 21 hari kerja** setelah Polis diterima Pemegang Polis (PP)

5. **Dilarang men-dikte** nasabah dalam pengisian data ilustrasi termasuk profil risiko

6. **Menjelaskan Fitur Produk & Informasi Penting lainnya** sesuai Informasi Produk melalui *video call*

7. ***Download*/email hasil ilustrasi dan membagikan ke Nasabah** untuk memastikan sudah sesuai dengan kebutuhan Nasabah

8. Jika **Nasabah setuju, maka tenaga pemasar melengkapi SPAJ** di PRUforce sesuai data KTP nasabah, Kondisi Kesehatan, pekerjaan dan hobi melalui video call dengan nasabah

9. **Step-6 PRUForce, klik YES** jika proses dengan tatap muka virtual

10. Step-6 **PRU**Force harus ***upload*** kelengkapan dokumen:
    Khusus Produk Tradisional :
    - ***Screen Capture Video Call* dengan Calon Nasabah**
    - **KTP Calon Pemegang Polis**
    - **Foto selfie Pemegang Polis dengan KTP**

11. Dalam hal Perusahaan memasarkan Produk Asuransi melalui sarana komunikasi jarak jauh atau kunjungan langsung, harus memenuhi hal sebagai berikut :
    1) Mendapatkan persetujuan calon nasabah untuk melakukan penawaran produk melalui sarana komunikasi pribadi
    2) Komunikasi hanya dapat dilakukan pada hari Senin sampai dengan Sabtu di luar hari libur nasional dari pukul 08.00 – 18.00 waktu setempat, kecuali atas persetujuan atau permintaan pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
    3) Menginformasikan sumber data dan/ atau informasi pribadi calon nasabah yang diperoleh tenaga pemasar dalam hal mendapatkan data dan/atau informasi pribadi calon nasabah dari pihak lain
    4) Menginformasikan nama pihak yang memasarkan Produk Asuransi dan Perusahaan yang diwakilinya;
    5) Menjelaskan maksud dan tujuan terlebih dahulu sebelum memasarkan Produk Asuransi; dan

Welcome Call

Welcome Call adalah proses konfirmasi melalui telephone dan media lainnya yang dilakukan oleh Perusahaan kepada Pemegang Polis berdasarkan naskah tertentu terkait dengan proses Penjualan Produk Asuransi

Tujuan Welcome Call

1. Menyampaikan selamat datang ke dalam keluarga besar Indonesia kepada Pemegang Polis
2. Memastikan Pemegang Polis bertemu langsung dengan Tenaga Pemasar / Agen
3. Melakukan konfirmasi data polis, antara lain: tanggal polis terbit, jumlah Premi/kontribusi, dan frekuensi pembayaran Premi/kontribusi
4. Memastikan korespondensi Pemegang Polis
5. Memastikan Pemegang Polis telah mengisi Surat Pengajuan Asuransi Jiwa dengan benar dan lengkap termasuk data Riwayat Kesehatan serta penyakit yang pernah diderita jika ada

Untuk Pemegang Polis yang membeli dengan CEKATAN atau dengan *face to face* akan menerima **Welcome Call** ***(****adalah proses konfirmasi melalui telephone yang dilakukan oleh Perusahaan kepada Pemegang Polis berdasarkan naskah tertentu terkait dengan proses Penjualan Produk Asuransi)*
Penting bagi Tenaga Pemasar untuk memastikan penjelasan ulang diberikan kepada Nasabah / Peserta untuk menghindari complain dari Nasabah / Peserta dimasa mendatang

Hal – hal Penting lainnya:

Penjelasan Lebih Lengkap Terkait PRU Cekatan
Silahkan melihat Pada Dokumen Pendukung
Di dalam PRUForce

Login PRUForce – Pilih Menu Training – Klik Katalog – Search MFC Training - *Scroll down – Supporting Document*

Cekatan

Test Pemahaman

1. Berikut adalah Syarat dan ketentuan dalam Penjualan melalui Tatap Muka Cekatan, **kecuali:**

a. Boleh dibeli oleh nasabah dari seluruh negara

b. Pembayaran melalui Transfer/PRUPay Link (Debit/Credit/OVO). Polis dalam bentuk elektronik ke *email* Pemegang Polis dan Ringkasan Polis (cetak) ke alamat Pemegang Polis. Hanya bisa ditawarkan kepada nasabah yang ada di indonesia

c. Pemegang Polis = Tertanggung Utama = Pembayar Premi . Tidak ada tertanggung tambahan. Produk yang bisa dijual adalah semua produk tradisional.

2. Penjualan dengan cara Cekatan dapat dilakukan oleh Tenaga Pemasar Prudential untuk produk apa saja ?

a. Semua Produk PAYDI

b. Semua Produk PAYDI dan Tradisional

c. Semua Produk Tradisional

PRUDENTIAL SYARIAH

PRUDENTIAL

PRUPay Link

Bayar Premi/Kontribusi Kini Lebih Mudah!

Tahukah kamu bahwa Polis *Lapse*/Tidak Aktif menjadi salah satu penyebab **Klaim diTOLAK.** Supaya Polis tidak *Lapse,* bayar polis tepat waktu sekarang bisa menggunakan PRUPay Link melaui Link atau pindai tautan di bawah ini:

PRUPay Link Konvensional:
https://payment.prudential.co.id

PRUPay Link Syariah:
https://payment.prudentialsyariah.co.id

***Agency Update No.031/PLA/II/2021 : Tata Laksana pembayaran premi / kontribusi pertama & premi /kontribusi lanjutan**

Informasi Pembayaran Premi / Kontribusi

Electronic Payment

- PRUPay Link
- ATM
- Mobile Banking
- Internet Banking
- Tokopedia

Non Cash Payment

- Autodebit Kartu Kredit
- Autodebit Kartu Debit (Saat ini tersedia Mandiri, BNI dan BRI)
- Autodebit Rekening Bank

Cash Payment

- PT POS
- Pegadaian
- Indomaret

✓ **Pembayaran yang disarankan:**

1. AUTODOBIT REKENING
2. AUTODEBIT KARTU KREDIT

✓ **Keuntungan :**

3. Mudah
4. Perlindungan lebih Pasti

Manfaat PRU PayLink bagi Tenaga Pemasar

Kepastian Kelangsungan Bisnis

Kepastian *Income*

Manfaat PRU PayLink bagi Nasabah

Menjaga keberlangsungan nilai tunai
Kepastian Perlindungan

Informasi Penting!

1. Tenaga Pemasar tidak diperkenankan menerima pembayaran Premi/Kontribusi secara Tunai/Transfer dari Nasabah dan wajib menyampaikan kepada Nasabah untuk melakukan pembayaran Premi/Kontribusi secara langsung melalui metode pembayaran yang telah disediakan oleh Prudential Indonesia
2. Pastikan pemilik kartu kredit/debit, akun uang elektronik (seperti: Tokopedia, OVO), ataupun rekening tabungan merupakan suami/istri/orang tua/anak dari Pemegang Polis.
3. Untuk pembayaran dan pendaftaran menggunakan kartu kredit/debit pastikan:
   a. Kartu sudah aktif
   b. Masa berlaku kartu aktif
   c. Kode CVV Valid
   d. Saldo/Limit Cukup
   e. Kartu sudah 3D Secure
   f. Kartu sudah didaftarkan untuk transaksi online
   g. Untuk penerimaan OTP pastikan No GSM terdaftar di Bank dan memiliki Pulsa GSM
   h. SMS dari Prudential tidak terblokir di GSM Nasabah (masuk kategori spam)
4. Surat Kuasa Pendebitan Kartu Kredit Khusus BCA Card adalah Surat Kuasa khusus untuk Kartu Kredit BCA jenis **BCA Card** dan **bukan** untuk Kartu Kredit BCA jenis **Visa, Master, JCB & Amex**.

Persistensi

ayanan yang dapat diberikan:

1. Memberikan informasi produk baru Prudential Indonesia & Prudential Syariah
2. Memberikan Pelayanan polis berkala
3. Membantu proses perubahan Major dan Minor
4. Menjelaskan biaya – biaya apa saja yang ada di dalam polis , Nilai Tunai, Klaim, Pemulihan Polis, Cuti Premi
5. Mudah dihubungi oleh nasabah baik telephone, SMS, WA, Email, dll
6. Menyarankan nasabah untuk menggunakan autodebit yang didaftarkan melalui PRUPay Link agar pembayaran premi dapat selalu tepat waktu
7. Menjual Asuransi sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan

Hal – hal Penting lainnya:

Penjelasan Lebih Lengkap Terkait PRU PayLink
Silahkan melihat Pada Dokumen Pendukung
Di dalam PRUForce

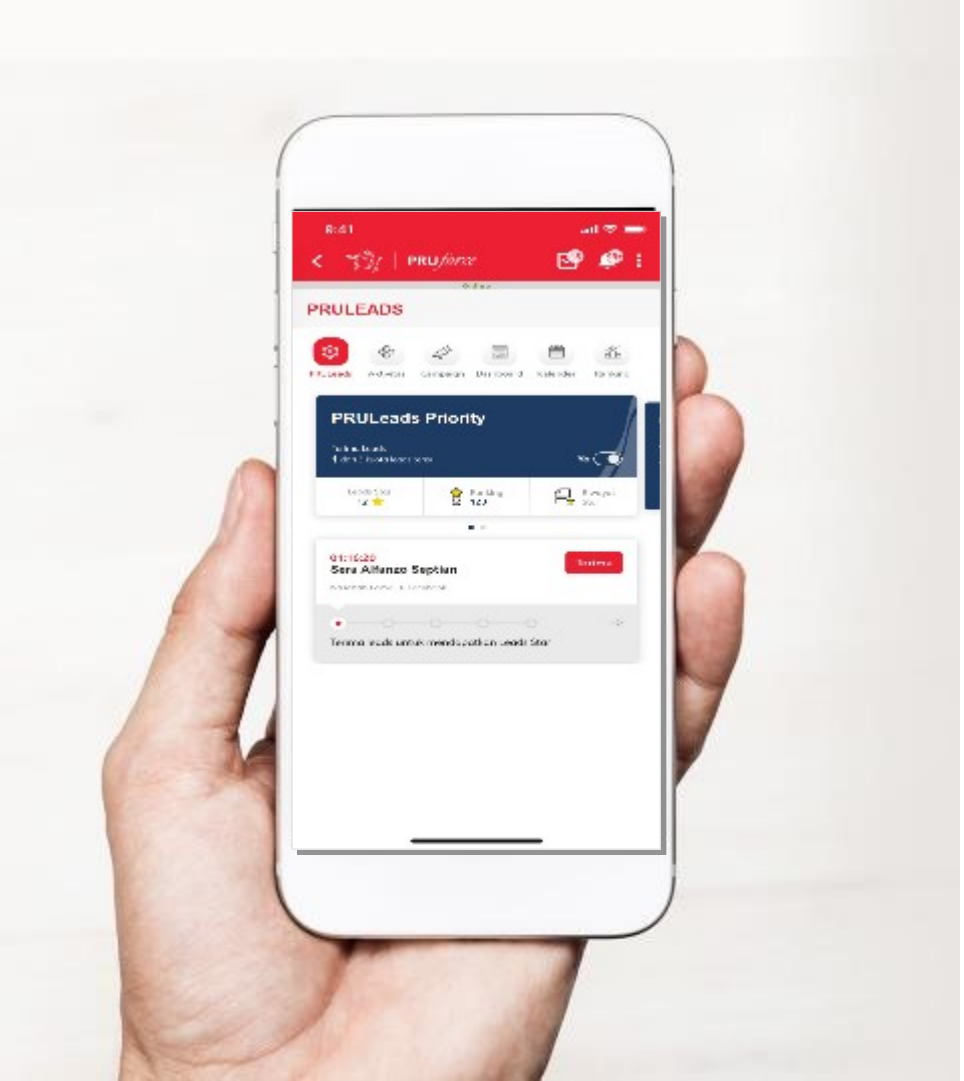
Login PRUForce – Pilih Menu Training – Klik Katalog – Search MFC Training - *Scroll down – Supporting Document*

PRUDENTIAL SYARIAH

PRUDENTIAL

PRULeads

Ver 1.0 – Updated 1September 2022



Prudential memudahkan
Tenaga Pemasar
untuk mendapatkan
Calon Nasabah/Peserta dengan
hadirnya fitur terbaru...

PRULeads

Rekan Bisnis Anda di Era Digital.

Sekilas **PRU**Leads

1. **PRU**Leads memberikan informasi **KEBUTUHAN** proteksi Finansial dan Kesehatan Calon Nasabah/ Peserta dengan bantuan **TEKNOLOGI** terkini
2. Memberikan Anda Calon Nasabah/ Peserta yang lebih **POTENSIAL** serta memperluas **JARINGAN** Anda
3. Cara yg lebih **EFEKTIF** untuk membangun **HUBUNGAN** jangka panjang dengan Calon Nasabah/ Peserta

Kenapa **PRU**Leads ?

1. Membantu **MENINGKATKAN** produksi/bisnis Anda
2. Mengelola **NASABAH BARU** & **EXISTING** dengan lebih efisien
3. Memiliki **WAKTU LUANG** lebih banyak untuk Aktivitas lain
4. Untuk **PENCAPAIAN** yang semakin LUAR BIASA!

Aktivitas Penjualan Semakin Mudah dengan hadirnya fitur **PRU**Leads Club & **PRU**Leads Priority

PRULeads **Club**

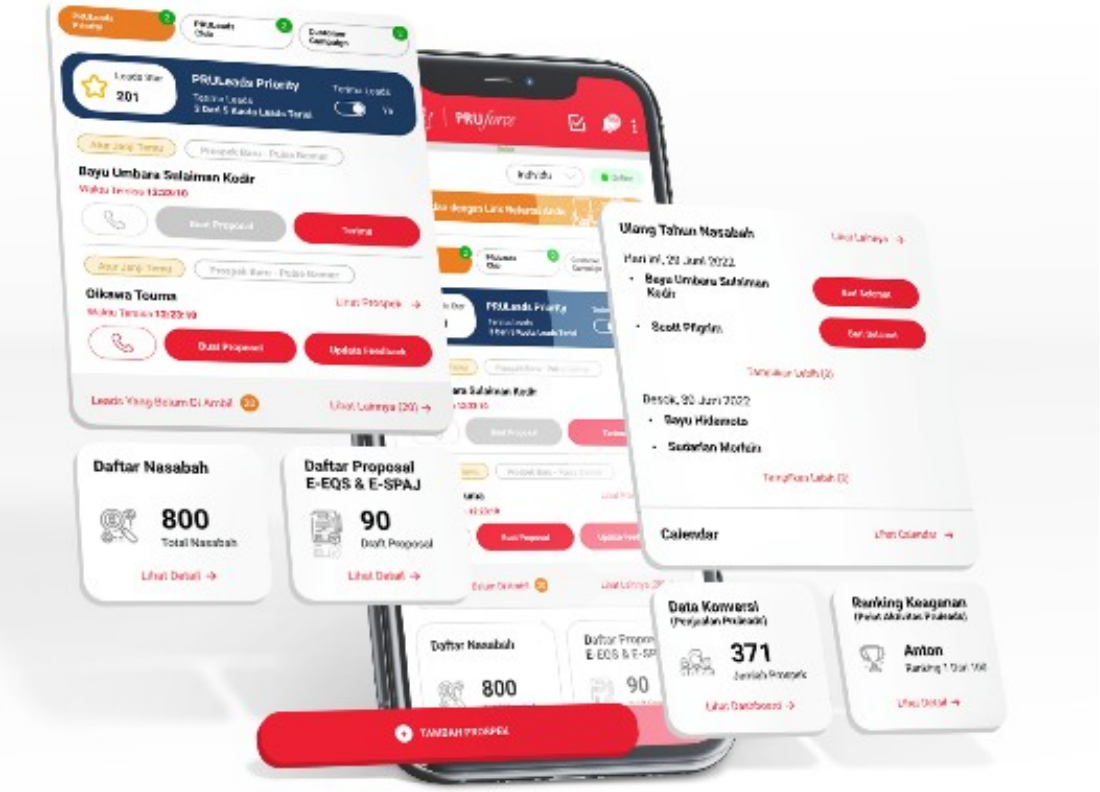
Untuk Semua Tenaga Pemasar

- ✓ **Input Manual** (*Agent Owned Leads*)
- ✓ **Link Pulse Referal**
- ✓ **Link Agent Referral**
- ✓ **Campaign Nasabah Lama**
- ✓ **Poin Aktivitas** untuk Daily Score Card
- ✓ **Monitor & Tracking** (Agen & Leader)

PRULeads **Priority**

Untuk Member PRULeads Priority

- ✓ **Fitur PRU**Leads **Club**
- ✓ **Leads Pulse**
- ✓ **Leads OVO**
- ✓ **Leads Media Sosial**
- ✓ **Leads Star Point** untuk Prioritas Distribusi Leads

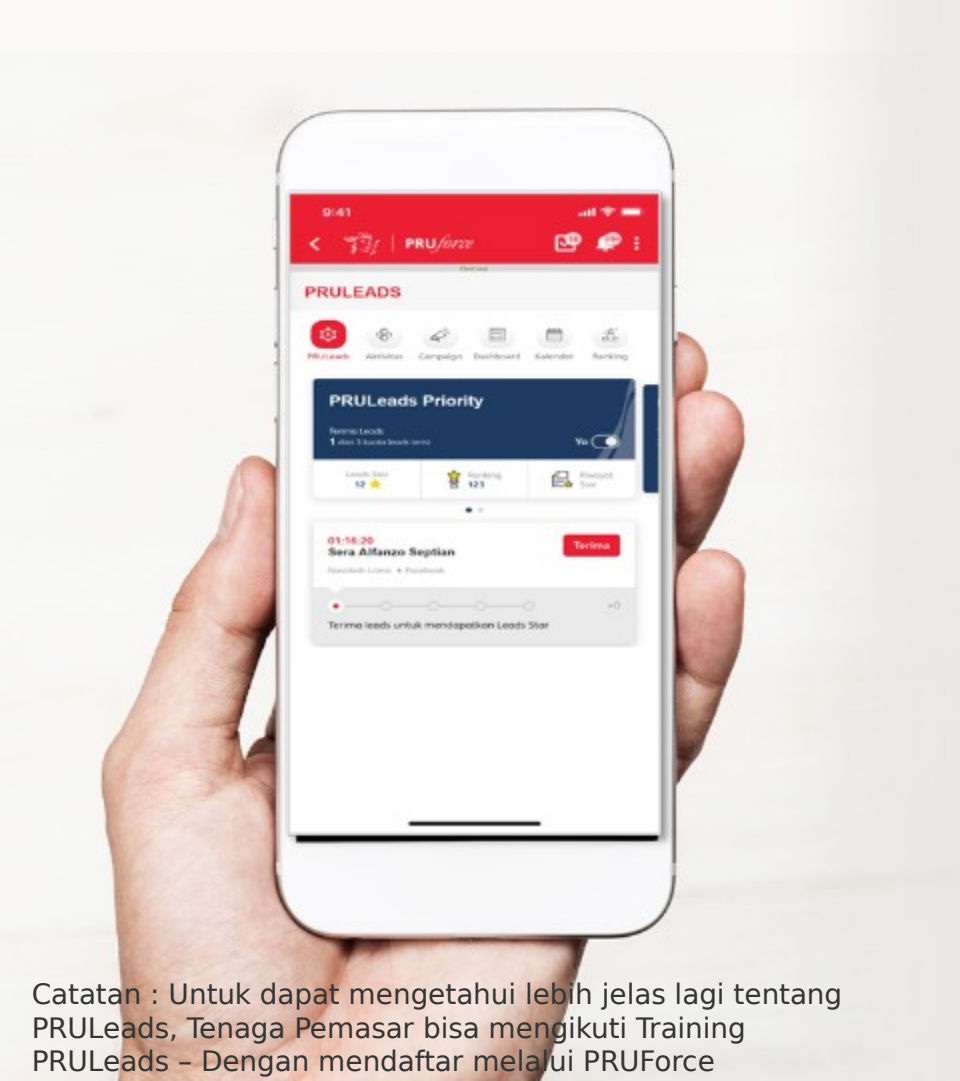


Halo Tenaga Pemasar Prudential Indonesia / Prudential Syariah Sudah siap masuk ke era baru cara penjualan yang lebih cepat dan mudah? Kini telah hadir fitur terbaru **Single View of Customers** di PRULeads!

Melalui Single View of Customers, kamu bisa mengakses beragam fitur lainnya hanya dalam satu halaman, mulai dari:

- **Membuat Prospek Baru dari kontak yang kamu kenal**
- **Link Agent Referral**
- **Daftar Prospek atau Leads**
- **Daftar Nasabah**
- **Daftar Proposal**
- **Ulang Tahun Nasabah**
- **Calendar**
- **Data Konversi PRULeads**
- **Ranking Poin Aktivitas**

Langsung kita bahas aja yuk bagaimana cara



Catatan : Untuk dapat mengetahui lebih jelas lagi tentang PRULeads, Tenaga Pemasar bisa mengikuti Training PRULeads – Dengan mendaftar melalui PRUForce

PRULeads

Test Pemahaman

1. Apa manfaat PRULeads untuk Tenaga Pemasar?

a. Perlindungan jiwa yang komprehensif dan fleksibel untuk nasabah jangka panjang
b. Pulse Refferal, dan memudahkan membuat eSQS saja
c. Input Prospek pribadi, Pulse referral, Leads nasabah lama, Campaign Nasabah lama

1. Apa keuntungan PRULeads dengan Fitur Link Agent Refferal ?

a. Ulang tahun, dashboard, kalender
b. List prospect,tambah prospect, link agen refferal
c. Semua jawaban benar

MY FIRST CASE TRAINING

Kumpulan Play Book Penjualan / Penawaran Asuransi Jiwa

- Play Book PRUCinta
- Play Book PRUCritical Benefit 88

Catatan:
Play Book ini dapat dipelajari sendiri untuk referensi cara pendekatan dengan calon nasabah

Play Book

PRUCinta

Script Penjualan terdapat pada Dokumen Pendukung:
PRUForce – Training – katalog (search) MFC

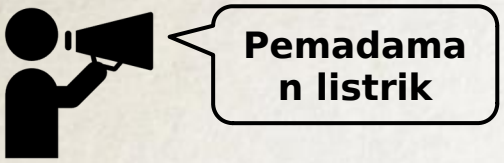
KONSEP GENSET

???

“Saat listrik mati, pasti kamu mau punya genset, supaya keluargamu tidak kehilangan cahaya…? Itulah bukti CINTA.

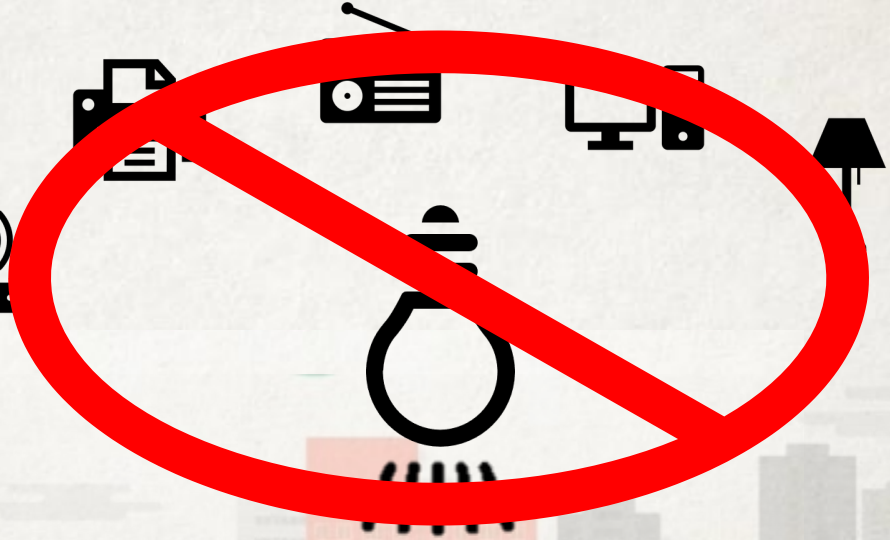
Seperti PRUCinta, yang akan memberikan cahaya pendapatan disaat keluargamu membutuhkannya”

#BuktikanCinta

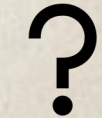


LISTRIK

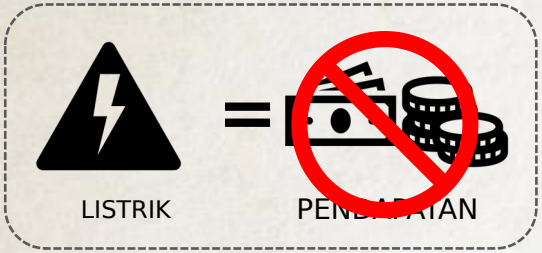
=



BUKTIKAN CINTA…?



Rp ....



BUKTIKAN CINTA…?

Rp10jt

Rp20jt

Rp50jt

Rp1.5M

Rp ....

PRUCinta

**Sales Script* dapat di akses di Dokumen Pendukung

#

PENDAPATAN

1,5 M

Setara dengan kontribusi yg dibayarkan (sesuai ketentuan polis)

120 jt =100% +10% Nilai Tunai

campaign PRUcinta (s/d 31 Des 2023)

Nilai Tunai

PENDAPATAN

12j t

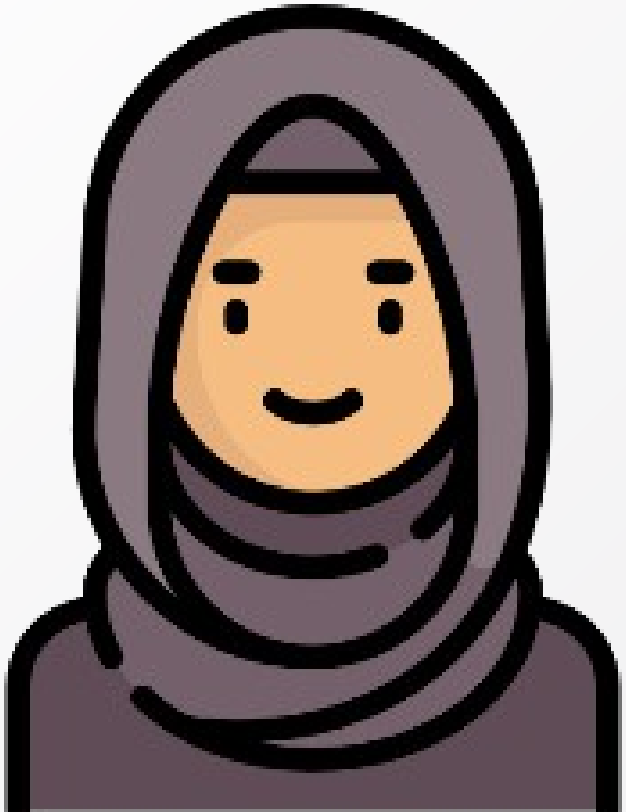
120 jt

IURAN

PRUCinta

0 10th 20th

"Bersama PRUCinta, , **Rp 33rb per hari (Rp 12 juta/thn)** yang kamu sisihkan, bisa untuk menyiapkan manfaat hingga 6M untuk perlindungan keuangan orang yang dicintai"



Silahkan Pelajari dan *download* Script PRUCinta di Dokumen Pendukung pada PRUForce anda (materi MFC)

Paket PRUCinta

	A	B
Santunan Meninggal Dunia Dasar (UP Dasar) dan Polis Berakhir	1.500.000.000 (PERIODE 20 TAHUN) ATAU	3.000.000.000 (PERIODE 20 TAHUN) ATAU
Santunan Meninggal Dunia Kecelakaan (Total 300% Santunan Meninggal Dunia Dasar) dan Polis Berakhir	4.500.000.000 (SEBELUM 70 TAHUN) ATAU	9.000.000.000 (SEBELUM 70 TAHUN) ATAU
Santunan Meninggal Dunia Kecelakaan Mudik Lebaran (Total 400% Santunan Meninggal Dunia Dasar) dan Polis Berakhir dan "6 Minggu sejak 1 Ramadan)	6.000.000.00 0 (SEBELUM 70 TAHUN) ATAU	10.000.000.000 (SEBELUM 70 TAHUN) ATAU
Manfaat Jatuh Tempo (Saat Polis Berakhir)	120.120.000 (NILAI TUNAI SESUAI POLIS)	210.210.000 (NILAI TUNAI SESUAI POLIS)
KONTRIBUSI TAHUNAN (SELAMA 10 TAHUN)	**12.012.000**	21.021.000

**Sales Script* dapat di akses di Dokumen Pendukung pada PRUForce

Play Book

PRUCritical Benefit 88
(PCB88)

1 hari =
Rp 37.000

1 tahun =
Rp 13.700.000

15 tahun =
Rp 205.000.000

Ga kerasa yaa??
Sama...

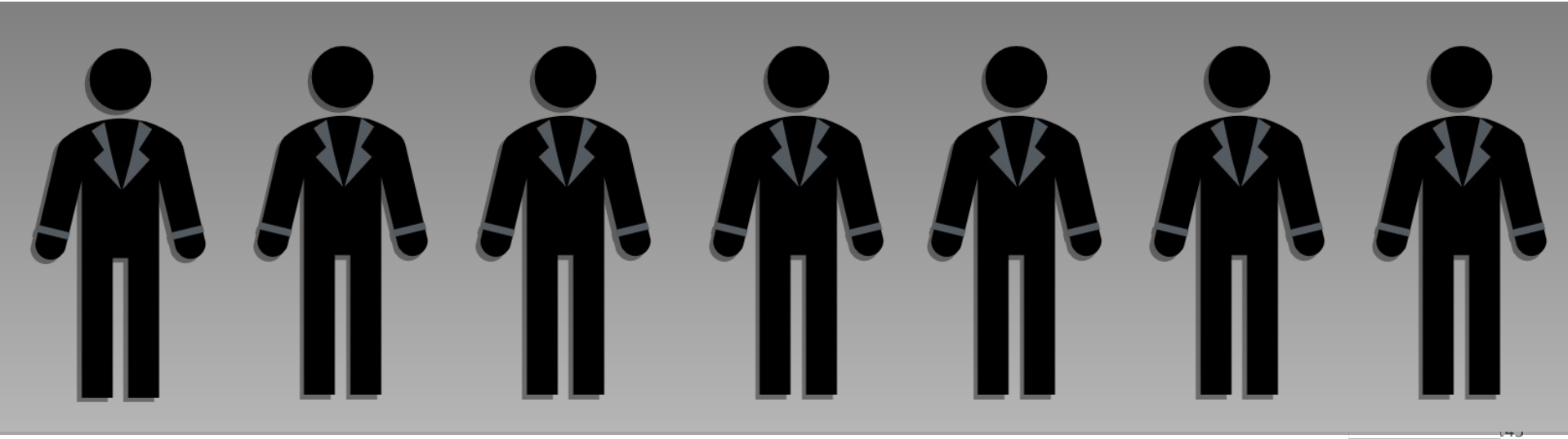
TAHUKAH KAMU

Source : Upk.kemkes.go.id - 2022 https://upk.kemkes.id

TAHUN 2021

17.800.000 individu (Data WHO)

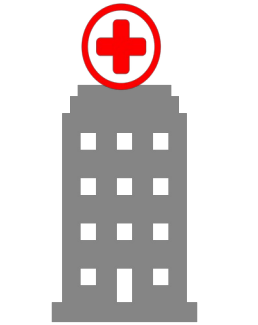
MENINGGAL KARENA SAKIT JANTUNG



Source :
Data Kementrian Kesehatan Republik Indonesia tahun 2022
https://www.kemkes.go.id

PASANG RING[1)]
75 – 250 JUTA
OPERASI BY PASS[1)]
63 – 130 JUTA

DIABETES[1)]
89 – 150 JUTA



300 juta

*Nilai diatas hanya ilutrasi dan dapat berubah

PEMULIHAN

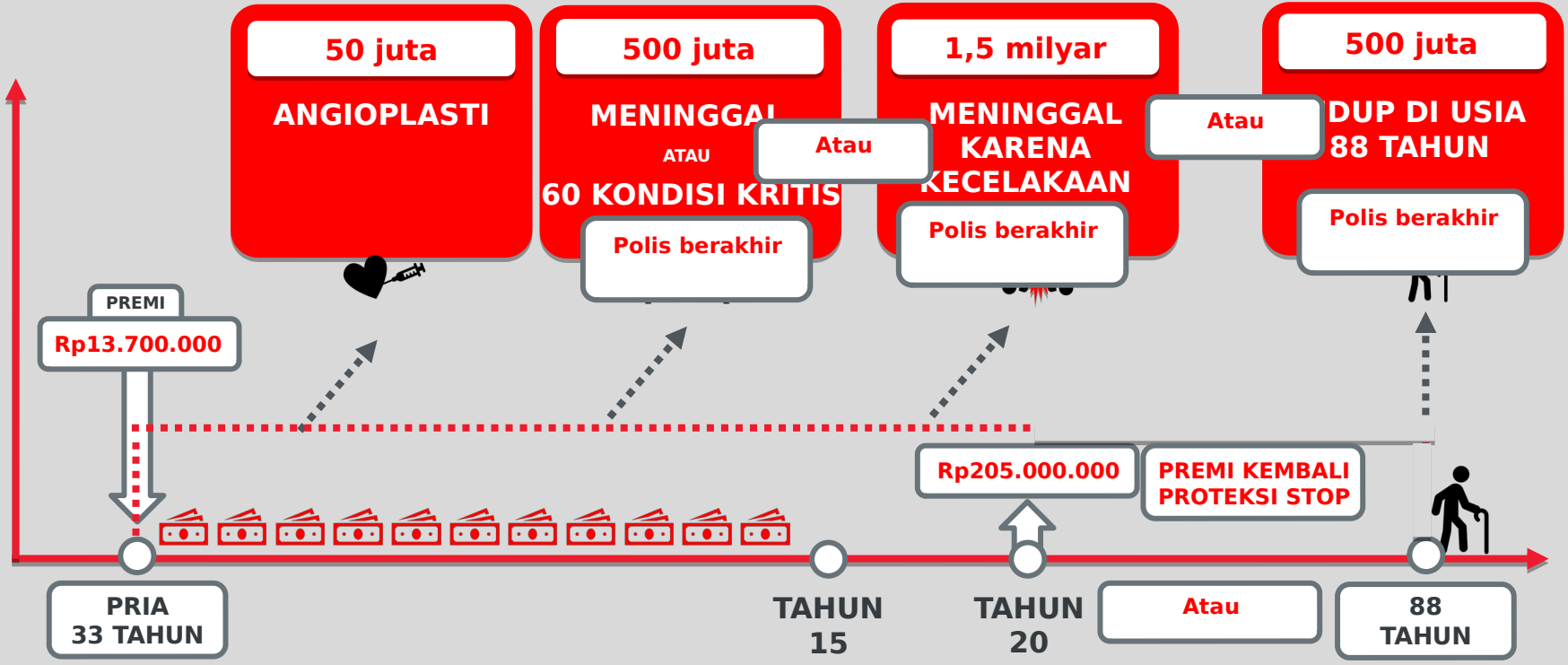
1 Thn 2 Thn
120 JUTA
+
SUPLEMEN
60 JUTA
=
180 JUTA
*Harga hanya ilutrasi dan dapat berubah

± 500 JUTA
*Nilai diatas hanya ilutrasi dan dapat berubah

PINJAM SAUDARA/TEMAN?
JUAL ASET?
SUMBANGAN?

*Sales Script dapat di akses di Dokumen Pendukung

PER HARI = Rp37.000 ⋯▸ Rp13.700.000 SETAHUN

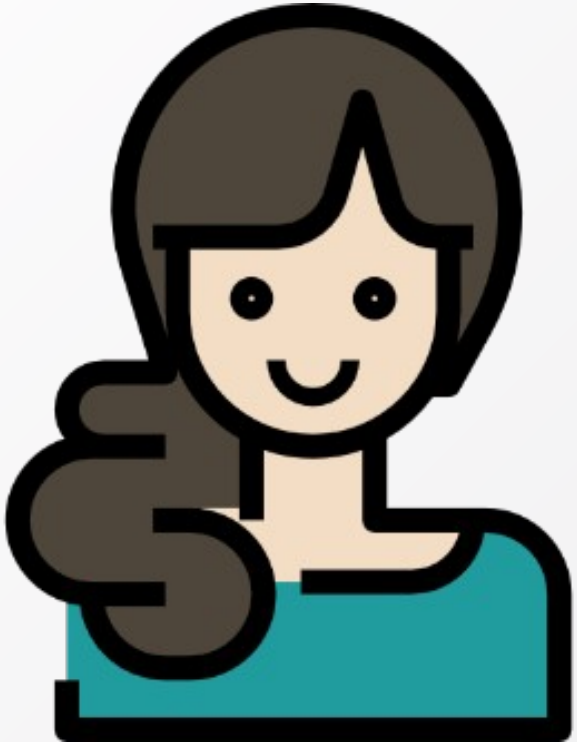


TABEL PAKET PRODUK PRUcritical benefit88

Untuk Uang Pertanggungan **PCB 88 sebesar Rp 500.000.000,-**

Usia	Premi						
	5 Tahun		10 Tahun		15 Tahun		Single Premi
	Bulanan	Tahunan	Bulanan	Tahunan	Bulanan	Tahunan	
30	1.705.000	18.755.000	1.325.000	14.575.000	1.130.000	12.430.000	75.020.000
40	2.825.000	31.075.000	1.990.000	21.890.000	1.640.000	18.040.000	124,410,000
50	3.890.000	42.790.000	2.740.000	30.140.000	2.400.000	26.400.000	171.215.000

Note: Premi pada seluruh tabel paket produk yang dicantumkan selain tergantung usia, jenis kelamin dan UP, akan dipengaruhi juga oleh kondisi kesehatan, pekerjaan dan hobi



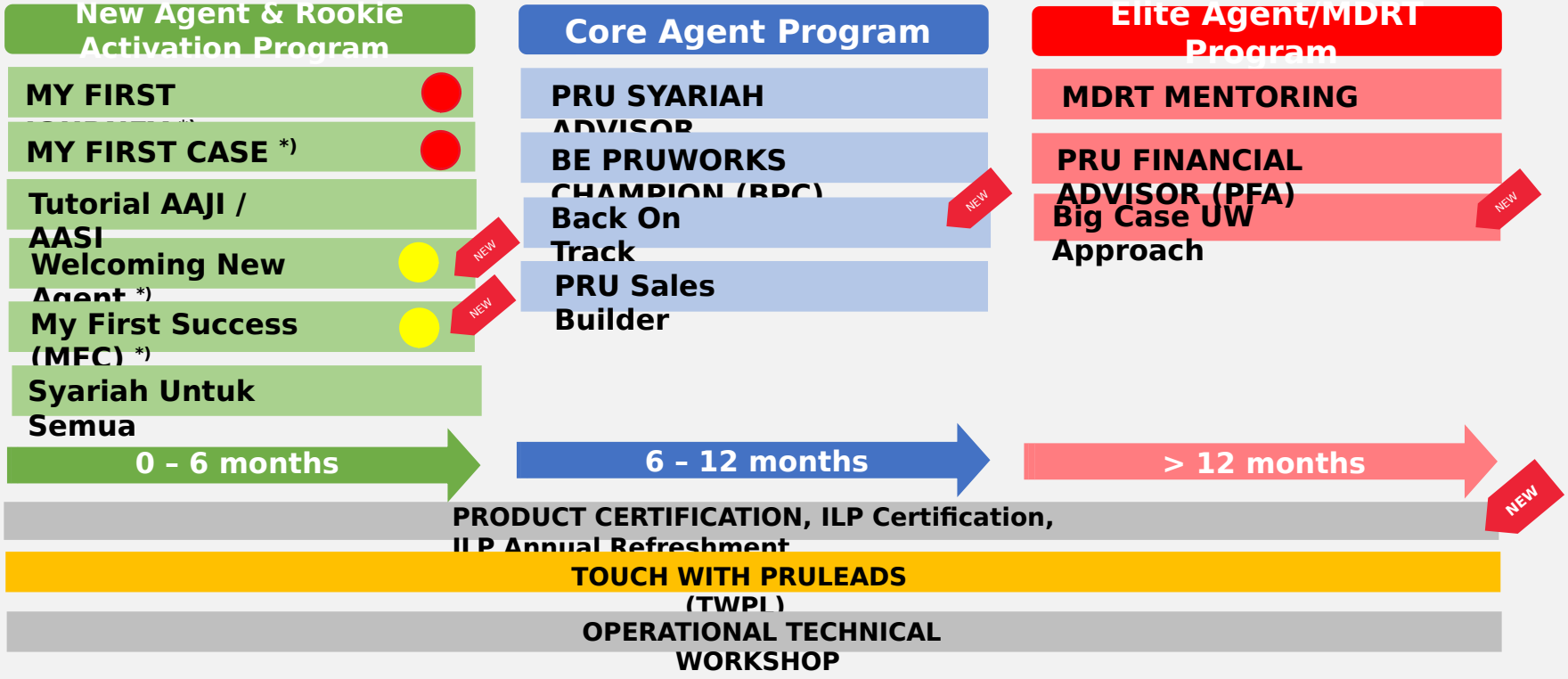
Silahkan Pelajari dan *download* Script PCB88 di Dokumen Pendukung pada PRUForce anda.

MY FIRST CASE TRAINING

Informasi Training Lainnya

Bagaimana Next Journey Anda
Setelah Mengikuti Training My First Case (MFC) ?

Agent Development Roadmap 2023



*) Mandatory Training

*) only for New Agent Reward / Kontes

Daftar untuk *Training* Produk & Sertifikasi Lainnya!

Untuk pemahaman yang lebih TERINCI

Produk Dasar

Produk Baru PAYDI

- - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUSolusi **SEHAT Plus Pro** & **PRU**Solusi **SEHAT Plus Pro SYARIAH**

- - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUCinta

- - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUCritical Benefit 88 **(PCB88)**

- - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUWarisan

- - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUCerah

- - - - - - - - - - - - - - - - -

PRU Solusi Kondisi Kritis Syariah

Riders

PPH Plus Pro & PPH Plus Pro Syariah

Lainnya

Syariah Untuk Semua

- - - - - - - - - - - - - - - - -

Syariah Training Series

- - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUWorks

Pendaftaran dan jadwal terdapat pada:
Login Pru Force – Menu hamburger – Training – Jadwal – Semua Jadwal – (Pilh Training) – Daftar

Ikuti *Training* Sertifikasi

Sebelum memulai BERJUALAN!

Produk Dasar

1. **Training Sertifikasi Produk Unit Link**
2. **PRU**Solusi **SEHAT Plus Pro** & **PRU**Solusi **SEHAT Plus Pro SYARIAH**
3. **PRUWarisan**
4. **PRUCerah**
5. **PRU Solusi Kondisi Kritis Syariah (PKKS)**

Riders & Lainnya

1. **PRUWorks**
2. **PPH Plus Pro & PPH Plus Pro Syariah**

Pendaftaran dan jadwal terdapat pada:
Login Pru Force – Menu hamburger – Training – Jadwal – Semua Jadwal – (Pilh Training) – Daftar

ASURANSI JIWA KUMPULAN

Ingin tahu lebih lanjut tentang PRUWorks?
Daftarkan diri Anda melalui PRU*force* dan ikuti trainingnya untuk informasi lebih lanjut!

Panduan daftar : PRU*force* – Training – Katalog – PRUWorks Training

Follow Us on Social Media Prudential Life Assurance !

www.prudential.co.id

Prudential Indonesia

Prudential Indonesia

Prudential Indonesia

id_prudentia
l

id_prudentia
l

Follow Us on Social Media Prudential Syariah!

www.prudentialsyariah.co.id

Prudential Syariah

Prudential Syariah

Prudential Syariah

prudentialsyariahindonesia

prudentialsyariah

Apa yang harus dilakukan setelah mengikuti training MFC ?

1. Checkin ☑

2. Checkout ☑

3. Post Test ☑

PRUDENTIAL SYARIAH

PRUDENTIAL

THANK YOU